Canadian Import Tribunal | Tribunal canadien des importations

CANADIAN IMPORT TRIBUNAL

REPORT RESPECTING THE CANADIAN FOOTWEAR INDUSTRY

JUNE 1985

Canada

CANADIAN IMPORT TRIBUNAL

REPORT RESPECTING THE CANADIAN FOOTWEAR INDUSTRY

JUNE 1985

© Minister of Supply and Services Canada 1985

Cat. No. F 2-66/1985

ISBN 0-662-53822-6

REPORT OF THE

CANADIAN IMPORT TRIBUNAL

RESPECTING

THE CANADIAN FOOTWEAR INDUSTRY

Chairman	Robert J. Bertrand, Q.C.
Vice-Chairman	H. Perrigo
Member	A.L. Bissonnette, Q.C.
Member	M.R. Prentis
Secretary	A.B. Trudeau
Assistant Secretary	Nicole Pelletier
Editor	Manon Gélineau
Director of Research	K. Besharah
Research	Helen T. Fitzgerald
	Richard A. Cameron
	Alan F. Jones

Ottawa, Canada

JUNE 1985

Canadian Import Tribunal
Tribunal canadien des importations

Ottawa, Canada
K1A 0G5

June 1985

TO HER EXCELLENCY

THE GOVERNOR GENERAL IN COUNCIL

The Canadian Import Tribunal has the honour to submit to Your Excellency the attached Report of an inquiry carried out under Section 48 of the Special Import Measures Act (formerly Section 16.1 of the Anti-dumping Act) in respect of the Canadian Footwear Industry as directed by Order in Council P.C. 1984-2087 of June 14, 1984.

Chairman: Robert J. Bertrand, Q.C.

Vice-Chairman: H. Perrigo

Member: A.L. Bissonnette, Q.C.

Member: M.R. Prentis

Canada

ORDER IN COUNCIL

P.C. 1984-2087

14 June, 1984

WHEREAS the Anti-dumping Tribunal in its February, 1981 Report Respecting the Canadian Footwear Industry found that, in the absence of special measures of protection, footwear, other than footwear the main component of which is rubber, would be imported or would likely be imported into Canada at such prices, in such quantities and under such conditions as to cause or threaten serious injury to Canadian production of like or directly competitive goods;

WHEREAS the Governor in Council imposed with effect from December 1, 1981 a global quota on importations of non-leather footwear;

WHEREAS the Governor in Council imposed with effect from July 9, 1982 a global quota on importations of leather footwear;

WHEREAS the Canadian government implemented in 1981 a financial assistance program for the footwear sector under the Canadian Industrial Renewal Board in order to encourage restructuring in the industry, to improve the competitiveness of Canadian manufacturers, and to assist those communities and employees most affected by international competition;

WHEREAS it would be desirable to have available the most complete and recent information which can be obtained regarding the nature of the footwear market in Canada and conditions affecting it, the present and future structure and performance of the Canadian industry, and the effect of imports on the industry and on sectors thereof;

AND WHEREAS section 16.1 of the Anti-dumping Act authorizes the Governor in Council to refer to the Anti-dumping Tribunal for inquiry and report any matter or thing in relation to the importation of goods into Canada that may cause or threaten injury to the production of any goods in Canada.

THEREFORE, HER EXCELLENCY THE GOVERNOR GENERAL IN COUNCIL, on the recommendation of the Minister of Finance and the Minister for International Trade, pursuant to section 16.1 of the Anti-dumping Act, is pleased hereby to direct the Anti-dumping Tribunal to undertake forthwith an inquiry in respect of the importation into Canada of footwear and skates in order to:

(a) determine whether such goods, other than those the main component of which is rubber, in respect of any sectors of the industry thereof, in the absence of special measures of protection, are being imported, would be imported or would likely be imported into Canada

at such prices, in such quantities and under such conditions as to cause or threaten serious injury to Canadian production of like or directly competitive goods;

(b) examine the extent to which the Canadian footwear industry has restructured since the 1981 Report of the Anti-dumping Tribunal Respecting the Canadian Footwear Industry and the extent to which the industry has improved or has made realistic plans to improve its competitive position against imports;

(c) taking into account the various elements that affect the retail price of footwear in Canada, examine what impact the import quotas on footwear have had on the operations and levels of activity of importers, wholesalers and retailers of these products in Canada and on the prices paid for footwear by Canadian consumers;

(d) consider the future competitive prospects of the industry, including identifying areas where the Canadian footwear and skate industries are, or could become, competitive with imports in the domestic market without special measures of protection, having particular regard, as appropriate, for differentiations among the various product lines now produced in volume in Canada, and the relative strength of import competition in these specific product lines or in like or directly competitive products; and

(e) taking into account the above, and in the event of a determination of injury or threat thereof, recommend a formula by which the special measures of protection could be phased out through a progressive liberalization process covering a period of not more than three years, by which time the Canadian industry would be required to face international competition without special measures of protection.

HER EXCELLENCY THE GOVERNOR GENERAL IN COUNCIL is further pleased to direct that the Anti-dumping Tribunal submit its report within twelve months of the date of referral.

Certified to be a true copy

(Original signed by Gordon N. Osbaldeston)

Clerk of the Privy Council

TABLE OF CONTENTS

		Page
1.	INTRODUCTION	1
	Terms of Reference	2
	The Procedures	3
	The Hearings	4
	Organization of the Report	6
2.	THE FOOTWEAR INDUSTRY TODAY	7
	The Economic Framework	7
	Overview - Changes Since 1980	12
	Financial Performance	19
	Restructuring	20
	Conclusions	26
3.	THE COSTS AND BENEFITS OF QUOTAS	29
4.	CONCLUSIONS AND RECOMMENDATIONS	51
	The State of the Industry	51
	Conclusions and Recommendations	56
	LISTING OF PARTICIPANTS, BRIEFS AND SUBMISSIONS	59
	ECONOMIC CONSULTANTS	63

Page

APPENDIXES

A. A PROFILE OF THE INDUSTRY 65
The Industry in Perspective 65
Production 66
Exports 72
The Structure of the Industry 73
Employment and Earnings 77
Capital Investment and Capital Stock 85
Productivity 86
Elements of Cost 91
Financial Performance 92
Related Industries 96
Government Programs 97
Appendix Tables 103

B. FOOTWEAR IMPORTS 119
The Footwear Quota 119
Tariffs 124
Exchange Rates and Inflation 124
Total Imports 126
Imports by Principal Country of Export 129
Distribution of Total Imports 130
Imports of Men's/Boys' Footwear 132
Imports of Women's/Girls' Footwear 134
Imports of Children's/Infants' Footwear 136
Imports of Slippers/House Footwear 137
Imports of Special Purpose Footwear 139
Summary and Conclusions 141
Appendix Tables 142

C. THE CANADIAN FOOTWEAR MARKET 183
The Apparent Canadian Market 183
Price Trends 188
The Apparent Market by Sector 189
The Marketplace 201
Summary 204
Appendix Tables 207

BIBLIOGRAPHY 219

SECTION 1

INTRODUCTION

With this report the Canadian Import Tribunal, formerly the Anti-dumping Tribunal, completes its fourth inquiry into the affairs of the footwear industry. Since the start of the seventies, world patterns of production and trade in footwear have undergone massive change. These changes have been powerful and pervasive. In Canada, as in other countries, imports have gained a major share of the market. The Tribunal, by virtue of its raison d'être, has a measure of expertise in assessing the impact of imports on domestic production. Its knowledge of the footwear industry, as a result of its first three footwear inquiries, was already extensive. In this present review of developments over the last decade and a half, the Tribunal has been able to perceive, in a wider perspective, the manner in which the domestic industry has responded to the changed world environment by becoming more efficient, by changing the structure of its output and by concentrating on those market segments in which it has the greatest competitive strength. On this occasion, the Tribunal was called upon to conduct its review within a more comprehensive economic framework than before. Accordingly, the report covers a wider field than hitherto and addresses the interests of consumers, wholesalers, retailers and suppliers as well as those of producers and importers. This is, therefore, a more comprehensive economic study than its predecessors.

The present task was carried out in circumstances whereby footwear imports have been substantially under quantitative restraint since late 1977. A major focus of the current exercise was the question of the consequences of removal of the special protective measures, a somewhat speculative task. Moreover, for the first time, skates are specifically included within the scope of the inquiry.

In its first report in 1973, the Tribunal concluded that footwear of all kinds, other than footwear the main component of which was rubber or canvas, was not being imported and was not likely to be imported into Canada at such prices, in such quantities and under such conditions as to cause or threaten serious injury to Canadian producers of like or directly competitive goods. While recognizing that there was an accelerated import penetration of the Canadian market, the Tribunal concluded that there was considerable scope for Canadian producers to adapt to import competition, especially in the women's footwear field, by better marketing research, better identification of market requirements, better organization and use of styling resources, more specialization and better marketing practices. Following the Tribunal's 1973 report, a sector strategy for the industry was developed which was aimed at making the best use of available resources to improve the competitive position of the industry.

Despite the availability of a number of assistance programs, the position of the industry continued to decline, prompting the government in early 1977 to instruct the Tribunal to carry out a further inquiry. On this occasion, while the Tribunal recognized that there was room for imports of certain types of footwear from certain sources, it concluded that, in all sectors of production, serious injury was being caused by imports. The Tribunal was of the opinion that the most direct and significant cause of the injury was the mass of imports at low prices entering the market, much of which was made possible by lower wages in exporting countries.

Following the Tribunal's report in 1977, global quotas on imports of footwear (excluding rubber and canvas) were imposed for a three-year period. Although scheduled to expire on November 30, 1980, the quotas were extended for an additional year to permit the Tribunal time to carry out its third inquiry and for the formulation of policy alternatives. The scope of this third inquiry was expanded to include canvas footwear.

In its report of 1981, the Tribunal found that the Canadian industry was able to compete with imports from developed countries, but that, in the absence of special measures of protection, imports from low-wage countries would increase rapidly and significantly. Following this third report of the Tribunal, quotas on leather footwear were removed on November 30, 1981, but extended for a further three years on non-leather footwear (which classes of product were expanded to include canvas). As a consequence of a sharp rise in leather footwear imports in the early part of 1982 concurrently with a decline in Canadian production, quotas were reimposed on leather footwear on July 9, 1982.

Although all quotas were to terminate on November 30, 1984, they were initially extended for a further 16 months to permit completion of this inquiry, but this was subsequently reduced to one year, i.e., November 30, 1985.

It is against the background of this series of events and circumstances that this fourth inquiry into the footwear industry has taken place.

TERMS OF REFERENCE

The task which the Tribunal was asked to undertake differs substantially from that imposed upon it in previous inquiries. As in 1980, the Tribunal was required to assess the extent of injury to domestic production in the absence of special measures of protection, as well as to examine the extent of industry restructuring. However, for the first time, the Tribunal was also asked to consider the position of importers, wholesalers and retailers; to examine the impact of quotas on retail prices; to comment on the future competitive prospects of the industry in the absence of special protective measures; and, in the event of a finding of serious injury, to recommend a formula by which the special measures could be phased out.

As mentioned in previous reports, the question of what constitutes "serious injury" remains imprecise. At what point does injury become "material", and what further measure of harm is necessary before it is regarded as being "serious"? Clearly, in the absence of any definition or direction, the matter becomes one of judgment to be exercised by the Tribunal. Generally speaking, in assessing the impact of imports against the concept of serious injury, the Tribunal was guided by its estimates of the effect such imports would have on the long-term viability of the industry or of its individual sectors.

Restructuring involves changes in the form or nature of the industry. While such a concept could include rationalization (fewer and larger firms) as well as integration (both forward and backward), the character of the industry might also be substantially altered through product specialization and adoption of new technology or practices in the manufacturing, management and marketing functions. These factors could be expected to affect the ability of the industry to compete with imports. The competitive position of the industry vis à vis imports is also substantially affected by cost structures and, more particularly, by comparative labour costs. However, such factors as product styling and quality, marketing efforts and customer servicing also have a part to play in enabling domestic producers to compete with imports, as do tariff and non-tariff barriers.

The terms of reference requested recommendation of a formula for phasing out special protective measures in the event of an injury determination or threat thereof. Concomitantly, where no injury determination is made, the question of a phase-out of the quotas is presumed not to be a factor of consideration.

THE PROCEDURES

Because of the far reaching nature of the terms of reference in this inquiry, the Tribunal consulted with a number of leading economists (both within and outside government) for the purpose of delineating the areas of research appropriate to the terms of reference and to assist in the development of a suitable program of research. A listing of the names of these economists is appended to this report. Since a major consideration of the Tribunal in this inquiry has been an estimation of the impact on the industry of the removal of the quotas, measurement of the benefits to the industry resulting from the quota, which benefits would be lost, has been a subject of central importance. The Tribunal, therefore, commissioned the Institute for Research on Public Policy to undertake a quantitative assessment of the costs and benefits of the footwear import quota. Concurrently, the Canada Employment and Immigration Commission prepared for the Tribunal a study on the labour adjustment problems in the Canadian footwear industry, in order that the private and economic costs of worker dislocation resulting from quota removal could be estimated.

A Notice of Footwear Inquiry was issued on June 27, 1984. This notice was published in the July 14, 1984, issue of the Canada Gazette and was distributed to the news media and to all known persons thought to have an interest in this matter. Briefs and submissions were invited and arrangements for the treatment of confidential information were outlined. A Notice of Public Hearings was issued on September 14, 1984, indicating that hearings would commence on November 26, in Ottawa. This notice was published in the September 22, 1984, issue of the Canada Gazette.

Following development of the research program, questionnaires were sent to all known Canadian footwear manufacturers, as well as to a selected sampling of importers and retailers. These questionnaires solicited detailed information on sales, prices, capital expenditures, imports, capacity, production, employment and similar matters. Recipients of the questionnaires were also asked to submit financial statements. The services of Clarkson Gordon were retained to work in concert with the Tribunal's own staff to prepare an analysis of the manufacturers' financial data. Unfortunately, it was not possible to perform a similar analysis with respect to importers and retailers. In many cases, footwear represented only a small part of importers' total business, and an analysis of the available financial data would not have been useful. The response by retailers to the Tribunal's request was disappointing. Nevertheless, from data available from Statistics Canada and examination of the data supplied by those retailers which did furnish statements, the Tribunal was able to draw a number of useful conclusions and gain some helpful insights into the part played by retailers in the Canadian footwear market.

Because of the nature of the terms of reference, the focus of the Tribunal's attention was necessarily the current period. In carrying out its research and analysis, the Tribunal drew upon a wide range of published and unpublished data in both the private and public sectors, including the information requested by the Tribunal by questionnaire and other means. Where appropriate, the Tribunal has drawn upon its previous reports. The Tribunal wishes to acknowledge the contribution and assistance provided by officials in the Department of Regional Industrial Expansion, the Canada Employment and Immigration Commission, Statistics Canada, the Special Trade Relations Bureau of External Affairs, Revenue Canada (Customs and Excise), the Department of Finance, the Canadian Industrial Renewal Board and the Department of Consumer and Corporate Affairs.

Prior to the hearings, members of the Tribunal visited a number of footwear plants, and members of the staff contacted all manufacturers, importers and retailers to expedite completion of questionnaires.

THE HEARINGS

Beginning November 26, 1984, in ten days of hearings in Ottawa, the Tribunal received a vast amount of evidence and heard testimony from a large number of firms and organizations. A listing of the witnesses appearing at

the hearings together with those who filed briefs and submissions is contained at the end of this report. The views of virtually all interests were heard by the Tribunal, from manufacturers through importers, exporters, retailers, labour unions and consumers. In all, the Tribunal received some 39 submissions and heard some 72 witnesses during the course of the hearings.

In summary, the Shoe Manufacturers' Association of Canada (SMAC), in its presentations, submitted that while imports have been subject to restraints, the excessively high level of the quota, loopholes in the quota system, the increasing exemptions, over-allocation and a lax enforcement have impaired their effectiveness and have contributed to a decline in domestic production of some 20 per cent from 1979 to 1983. Further, the varying periods of the restraint program, when viewed in the context of the investment process, were too short to be effective. The industry called for a "comprehensive" and "effective" further five-year period of import relief to allow it time to invest in the emerging technologies which would narrow the cost gap between Canadian and low-wage countries.

The proposal for continuing restraint of imports was supported by the Tanners' Association of Canada and the Shoe Industry Suppliers' Association of Canada (SISAC), as well as the labour organizations associated with the footwear and leather tanning and supplying industries.

In calling for an end to the quotas, the importing and retailing community expressed concern that a measure which was introduced as temporary some seven years ago was taking on an air of permanency. It was argued that the quota system was counter-productive and a disincentive to investment.

The Canadian Shoe Retailers' Association (CSRA) and the Retail Council of Canada spoke of the adverse effects of the quotas on the distribution sector in terms of lower consumption and lost opportunities for investment in new stores and the loss of employment opportunities which this caused. While both associations called for an end to the import restraints at the end of the current period, the CSRA was of the view that if a phase-out were found to be desirable, it should be of short duration; a one-year period was felt to be sufficient.

The Footwear Import Committee of the Canadian Importers' Association (FIC), while in principle opposed to import restraints, supported a gradual phase-out of the quotas because of the disruption to the domestic industry and market that would be caused by their immediate removal. The FIC saw a need for further efforts towards restructuring and rationalization of the domestic industry which could be assisted by government aid in the form of subsidies, direct investment incentives or changes in the present quota system.

The Consumers' Association of Canada (CAC) and the Director of Investigation and Research, Consumer and Corporate Affairs (DIR), had a commonality in their presentations, namely, the interest of the consumer. In

calling for an end to the quotas, it was submitted that the costs resulting from import restraints are borne by the consumer, and disproportionately so by the low-income consumers. It was argued that the purpose for which quotas were originally imposed, that is, to permit the industry to adjust, had been achieved during the past seven years to the extent possible, and that a further period of import restraints was unlikely to result in a more competitive industry. Since the cost of quotas exceeds the benefits, according to these participants, there was no justification for their continuance.

In addition to hearing from the Brazilian Footwear Industry, the Korean Footwear Exporters' Association and the European Confederation of the Footwear Industry, which last represented the footwear associations of the countries which are members of the European Economic Community, each of which opposed continuation of quotas, the Tribunal received representations from a number of other persons having a particular interest in maintaining existing exemptions or seeking to have the exemptions expanded to meet their particular need.

The Tribunal wishes to acknowledge the valuable co-operation of the many persons, both Canadian and from other countries, who appeared at the hearings or sent submissions.

ORGANIZATION OF THE REPORT

Consideration of the likely impact on the Canadian footwear industry of elimination of special protective measures necessarily involved the accumulation and detailed examination of information on the present organization and structure of the industry and its performance and on the levels and sources of imports and quota utilization, as well as on Canadian market performance. This information, in summary, is presented with appropriate analysis in Appendixes A, B and C, respectively.

Section 1 of the report provides a brief review of the Tribunal's previous involvement with the footwear industry, discusses certain aspects of the current terms of reference and gives an overview of the procedures followed in this inquiry. Drawing upon the material contained in the appendixes, Section 2 develops a perspective of the domestic industry particularly in relation to questions of performance, restructuring and competitive position. Section 3 deals with the costs and benefits of quota, focussing on the impact on importers, wholesalers, retailers and consumer prices. The Tribunal's conclusions and recommendations are contained in Section 4.

In previous reports, the Tribunal dealt with trends in global production and trade in footwear. Data on this subject accumulated during the course of this inquiry reveal no significant change. Since this matter was considered to have been dealt with more than adequately in the Tribunal's 1981 report, it was felt unnecessary to repeat the exercise in this report.

SECTION 2

THE FOOTWEAR INDUSTRY TODAY

THE ECONOMIC FRAMEWORK

The footwear industry, viewed in the context of the economy as a whole, is not large. Neither the industry itself nor any of its constituent producers can expect to be able to control the environment in which they operate; to the contrary, the entrepreneurs engaged in production of footwear can only respond, in true classical manner, to the conditions prevailing in the various markets of concern to them. It is useful, therefore, first to look at the economic magnitudes and trends which describe this industry and its performance, and to see whether (and if so, in what way) they differ from the corresponding figures describing the larger economic aggregates and the total economy.

TABLE 2.1

PRODUCTION, EMPLOYMENT, PRODUCTIVITY AND PRICES, 1974-1983

Indexes, 1971=100	1974	1977	1981	1983
Gross Domestic Product:				
Total Economy	119.3	130.1	145.4	142.9
Goods-Producing Industry	117.6	123.4	133.0	126.0
Manufacturing	123.4	125.9	137.0	128.6
Footwear	101.2	97.7	116.6	108.9
Employment:				
Total Economy	112.6	119.1	135.8	132.5
Goods-Producing Industry	109.4	108.8	120.7	108.1
Manufacturing	109.7	104.7	113.9	116.5
Footwear	93.2	82.4	93.7	85.8
Output per Employee:				
Total Economy	106.0	109.3	107.1	107.9
Goods-Producing Industry	107.5	113.5	110.2	116.6
Manufacturing	112.5	120.3	120.3	110.0
Footwear	108.5	118.7	124.5	126.8
Prices:				
Total Economy	132.1	172.3	249.7	290.5
Manufacturing	138.1	174.3	272.4	298.8
Footwear	133.3	165.9	247.5	261.9

*1983 employment data for manufacturing are preliminary while employment data for footwear are based on Tribunal estimates.

Source: Statistics Canada Cats. 11-003, 31-203, 33-207, 61-213, 62-011, 71-529, Labour Force Survey Division of Statistics Canada and Tribunal estimates.

Table 2.1 sets forth in summary form some of the key indicators, comparing the total economy, the goods-producing sector, the manufacturing sector and the footwear-producing industry. Beginning in the year 1974, after the Anti-dumping Tribunal conducted its first footwear inquiry, this table provides snapshot comparisons for 1977, for 1981 and for 1983. Using indexes based on the year 1971=100, this table reveals that the performance of the footwear industry has, on the whole, compared favourably with that of the larger economic aggregates. Output per employee in particular has shown considerable strength, during a period when productivity gains in the Canadian economy have been generally disappointing. Footwear prices have risen less than the general level of prices (the GNE deflator) or the selling price indexes in the manufacturing sector generally; in particular, the average annual price increase in footwear, at 8.8 per cent, has been less than that of the manufacturing sector as a whole, at 9.6 per cent.

The part played by the stock of capital in the performance of the footwear industry and the economy as a whole is set forth in Table 2.2. (The derivation of these figures is described in Appendix A, pages 90 and 91.) The mid-year net stock of owned machinery and equipment used in the production of footwear rose, between 1974 and 1977, at much the same rate as that in manufacturing as a whole. However, because output of footwear in the latter year was virtually unchanged from that in 1974, the value of output per unit of capital was lower. Between 1977 and 1981, the footwear industry added substantially to its employed net stock of machinery and equipment, but gross footwear output advanced even more rapidly and, consequently, the value of output in relation to capital employed rose during this period. Between 1981 and 1983, the industry reduced its stock of machinery and equipment and also its capacity utilization rate, but, because of a decline in production, gross output per unit of capital continued to rise. This performance contrasts very significantly with that of manufacturing as a whole, where the net stock of machinery and equipment has continued to rise despite very substantial underutilization of capacity and hence declining capital productivity.

TABLE 2.2

CAPITAL PRODUCTIVITY, 1974-1983

1971=100	1974	1977	1981	1983
Gross Output per Unit of Total Capital Stock Employed				
Manufacturing	100.7	99.8	99.2	100.0
Footwear	90.4	92.0	100.1	108.6
Gross Output per Unit of Stock of M&E Employed				
Manufacturing	99.6	97.6	95.1	95.4
Footwear	86.3	82.8	89.6	99.5

Source: Statistics Canada Cats. 31-003, 61-213, 61-214 and Appendix A Table XXIII.

Tables 2.1 and 2.2 reveal that the footwear industry has outperformed the economy as a whole, and the manufacturing sector in particular, over the review-period. It has achieved this by a generally rational response to the economic environment within which it has operated since 1973. In that year, the Tribunal found that the industry was experiencing difficulty because it had failed to respond adequately to the economic stimuli of the time - changes in consumer preferences, changes in distribution systems and changes in production cost structures being among these. The industry then undertook a modernization and rationalization process, trimming its work force and labour costs and developing new responses to the demands of fashion. Machinery and equipment investment during the years 1974 to 1977 was at a rate very similar to that of the manufacturing sector as a whole, but a more rapid decline in employment in footwear than in manufacturing generally resulted in a very strong relative labour-productivity performance in footwear. Indeed, this performance was remarkable, given that 1977 was a year in which a rapid increase in imports of footwear became a serious threat to domestic production, leading to the imposition of import quotas. During the first quota period, from 1978 to 1981, the footwear industry both added to its net stock of machinery and equipment and raised its rate of capacity utilization, but the increase in real output over the period was such as to reveal continued strength in the productivity of its capital stock. The concurrent rise in labour productivity suggests that there was at this time also a continued strong rise in the efficiency of the industry's operations. In manufacturing, by contrast, the net stock of machinery and equipment recorded a rapid rate of gain, but labour productivity showed virtually no change and capital productivity fell. In the period 1981 to 1983, gross output of both footwear and total manufacturing has declined slightly, as has the gross domestic product. (Data for 1984, on a basis that permits similar comparison, are not yet available.) Manufacturing capital stock of machinery and equipment, despite the economic trends evident since 1977, has continued to grow, and both capital and labour productivity have declined further. In footwear, however, the net capital stock has declined, and both capital and labour productivity have maintained healthy growth.

In absolute terms, of course, the value of output per employee is less in footwear than in manufacturing as a whole, as shown in Table 2.3. The difference in value of output per worker stems fundamentally from the fact that the value of the machinery and equipment available to each worker is substantially less in footwear, which is generally regarded as a comparatively labour-intensive industry. Output per worker, however, compared in constant dollars on the same basis, has risen from around 40 per cent of that in total manufacturing in the middle 1970s to over 47 per cent in 1982.

TABLE 2.3

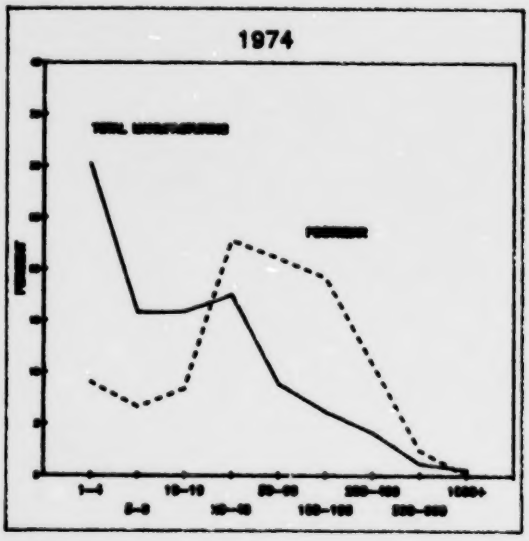
VALUE OF OUTPUT PER EMPLOYEE, 1974-1982
(Manufacturing and Footwear)

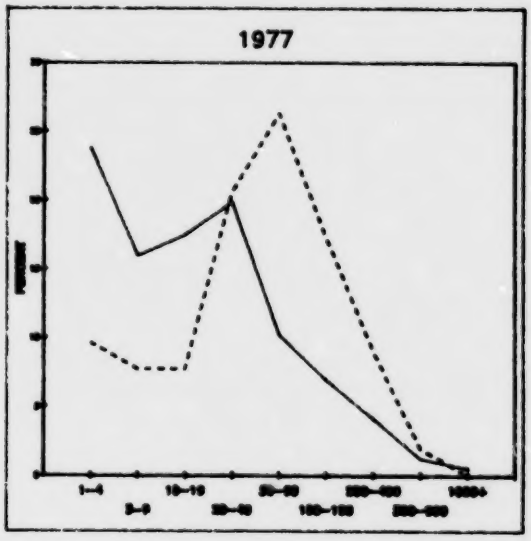
	Manufacturing $ Constant 1971	Footwear $ Constant 1971	Footwear as a Per Cent of Mfg
1974	39,785	16,180	40.7
1975	39,102	15,546	39.8
1976	41,238	17,397	42.2
1977	43,263	18,299	42.3
1978	43,394	19,573	45.1
1979	44,624	19,489	43.7
1980	43,400	20,102	46.3
1981	43,354	19,825	45.7
1982	42,555	20,209	47.5

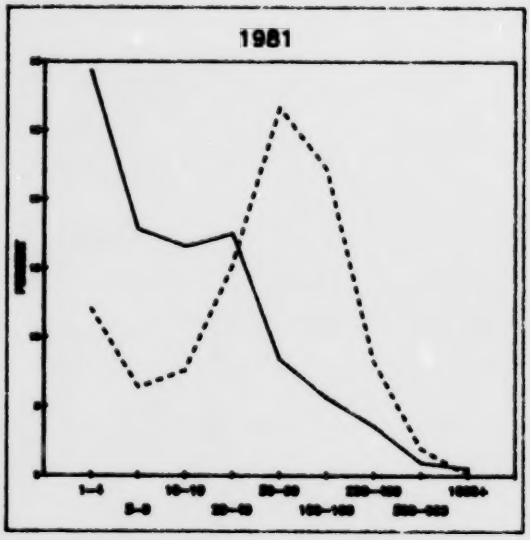
Source: Statistics Canada Cats. 61-213, 31-203, 33-207.

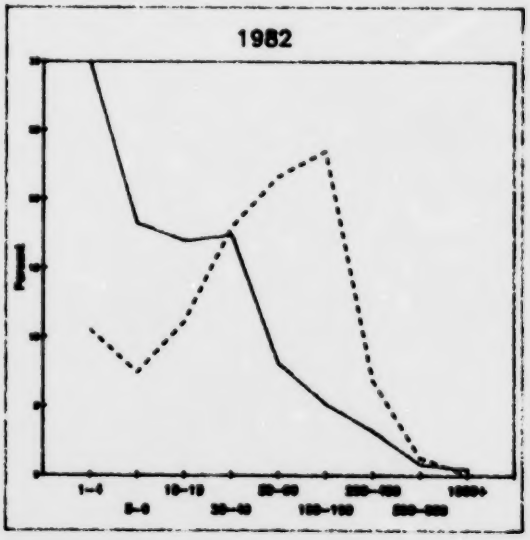
It is believed by many that the footwear industry, perhaps by virtue of its relatively low capital-intensity, is characterized by a high proportion of small-scale operations. Chart 2.1 indicates that, contrary to this belief, only about one-quarter of all footwear establishments employed fewer than 20 people in 1974 (about 30 per cent in 1981), while for manufacturing as a whole, over 60 per cent of all establishments employed fewer than 20 in the earlier year, and the proportion was even larger in 1981. This may, of course, simply reflect the labour-intensive nature of the production process in footwear and the minimum number of people necessary to carry out the successive specialized operations involved in making a pair of boots or shoes. The optimum size of a footwear plant, as indicated by the distributions, appears to fall between 20 and 200 workers; in other manufacturing, around 80 per cent of establishments have less than 50 workers. Whether there are economies to be gained in footwear manufacturing by increasing the scale of operations cannot be readily inferred from available economic statistics; however, the industry's financial data, discussed on a later page, throw some light on the question of profitability by scale of operations although similar comparisons cannot be made for total manufacturing.

CHART 2.1
ESTABLISHMENTS
SIZE DISTRIBUTION BY
NUMBER OF EMPLOYEES









OVERVIEW - CHANGES SINCE 1980

In this overview of the Canadian footwear industry since 1980, an attempt will be made to avoid repetition of material contained in earlier reports. Table IX in Appendix A shows the number of establishments by region, and it can be seen that the trends in industry location typical of the 1970s continued in the 1980s, within a total number of establishments which has shown a sustained but modest tendency to decline. Movement in and out of the industry has continued, as have the downward drift in the number of establishments in Quebec and the slight uptrend in Ontario. Again, we may speculate on the reasons for this regional drift; in particular, it may reflect the continuing shift in consumer demand away from types of footwear traditionally produced in Quebec. It may also be that differences in labour cost between the two provinces have played a part. The higher minimum wage in Quebec (which affects wage rates in the footwear industry), together with the higher proportion of men in the footwear-paid labour force in that province, could be expected to have some bearing on decisions respecting location of new establishments.

The number of large establishments, employing over 200 workers, has been declining since 1974. This downtrend reflects both the overall reduction in pairage over the years and the increase in productivity discussed above. It may be noted here that the financial data reviewed on a later page show that medium-sized firms have, on the whole, been showing a more favourable financial performance, and this apparent downsizing may therefore reflect rational decisions of a profit-maximizing nature. At the same time, years in which output has been high have also been years in which the number of large-sized firms, as measured by employment, has risen. Concentration, in terms of both pairage and value of shipments, has also been drifting downward; from Table XII in Appendix A, it may be seen that the 20 largest firms have recorded a modest decline in their aggregate share of shipments while the next 30 largest recorded an almost equal rise. The large number of smaller producers lost a very small share of total shipments.

TABLE 2.4

REGIONAL LOCATION OF LARGEST FIRMS (BY PRODUCTION)
IN THE CANADIAN FOOTWEAR INDUSTRY

Top 4	-	All in Ontario
Top 8	-	All in Ontario (1 with a plant in Quebec)
Top 12	-	Ten in Ontario (2 with plants in Quebec)
	-	Two in Quebec (1 with a plant in Ontario)
Top 16	-	Ten in Ontario (2 with plants in Quebec)
	-	Six in Quebec (2 with plants in Ontario)

The size distribution of the largest firms, by region, is shown in Table 2.4. This table illustrates the fairly fundamental difference between the footwear industry in the two central provinces. Both have a large number of smaller establishments (measured in terms of production), but Quebec has only two of the largest 12 and none of the largest eight.

Industry employment in 1983 was slightly lower than in 1980, which was a good year; the 1983 total was however markedly higher than that of the serious recession year 1982. (Details of employment trends are shown in Table XIII of Appendix A.) Both Ontario and Quebec enjoyed increases in employment in the boom year 1981, but the 1982 decline in Ontario was much more severe than that in Quebec. This can be explained by the fact that much of the production of the cyclically-sensitive men's/boys' footwear is located in Ontario while more than half the footwear workers in Quebec are employed in the production of women's footwear, which is less vulnerable to recessionary conditions. (The distribution of employment, by province and by sector, is shown in Appendix Table A-3 for the year 1982.) At the same time, import data reveal overall continuing growth in imports of women's footwear, both leather and non-leather, as shown in Table XI, Appendix B, and in Appendix Table B-35. As the import share of the women's sector market continues to rise, employment opportunities in women's/girls' footwear production in Canada must decline. The longer-term downward trend in Quebec's share of total employment might, in part, be explained by this fact.

Average hourly earnings in footwear remain low by comparison with those in most other industries in the manufacturing sector. Trends in average hourly earnings in a number of industrial groupings since 1974 are shown in Appendix A, Table XV; it will be seen from this table that only clothing manufacturers, among the groupings shown, pay less than footwear. Labour turnover rates, according to one study[1], are high in the footwear industry, particularly in major urban centres, where alternative employment at more attractive rates of pay may readily be found; firms in smaller communities apparently have less difficulty in retaining labour. While all wage rates have risen over the years with inflation, it is noteworthy that the gains in footwear from the mid-1970s have not kept pace with gains in other sub-sectors of manufacturing. Wage rates in Quebec are some five per cent higher, on average, than they are in Ontario, reflecting perhaps the higher proportion of men in the footwear labour force in that province.

Table 2.5 provides a comparison of Canadian, American and European wage rates in footwear in 1982 and 1983. Exchange rate movements have tended to reduce European wage rates, expressed in Canadian currency, except in the

---

1. Reducing Labour Turnover in the Canadian Shoe Industry by Bernard Portis - University of Western Ontario, 1975.

case of Ireland. Canadian wage rates, however, remain below those of most European countries, and, in some cases, significantly below. A comparison of rates paid in the Canadian and American footwear industries, after adjustment for exchange rates (as shown in Appendix A, Table XVI), reveals that the Canadian footwear worker has, on the whole, received fractionally lower wages than his U.S. counterpart during the past three or four years, although, in the middle 1970s, he was paid some 12 to 15 per cent more. One conclusion that might be drawn from these facts is that the degree of protection enjoyed by the Canadian footwear industry (an import tariff of over 23 per cent, and the seven-year old quota régime) has not led to significant wage inflation; in particular, the near-parity with the United States, where the import tariff is only eight per cent and there are now no import restraints, suggests that Canadian wage rates are at realistic levels in an industry where prices are set in world markets.

TABLE 2.5

A COMPARISON OF SEVERAL INTERNATIONAL WAGE RATES WITH CANADA, 1982 AND 1983
($ Canadian***)

Country	1982	1983
Germany	9.67	9.50
France	9.00	9.06
Italy	6.91**	8.41
Netherlands	10.85	10.07
Belgium	8.46	8.30
United Kingdom	6.80	5.80
Ireland	5.76	6.17
Denmark	9.67	9.50
Greece	6.05	5.05
EURIO*	7.70	8.16
United States	6.32	6.53
Canada	6.12	6.36

*EURIO = Germany, France, Italy, Netherlands, Belgium-Luxembourg, United Kingdom, Ireland, Denmark and Greece.
**1981.
***Figures include direct wages, indirect wages and social charges.

Source: European Confederation of the Footwear Industry: Statistics; DRIE 1984, Annex 2.

Production of footwear, in terms of pairs, fell from 1974 to 1977, rose in 1978 and 1979, and then fell again. The value of production, expressed in 1971 constant dollars, was also at a peak in 1979. Details are set forth in Table IV of Appendix A. The distribution of domestic footwear

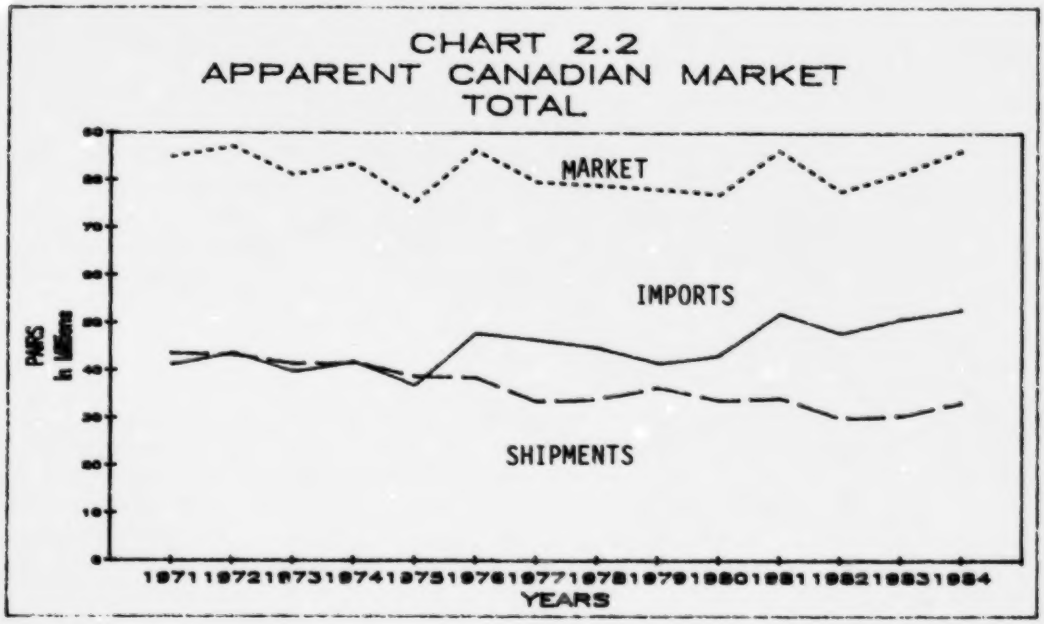
production by type, from 1974 to 1984, is shown in Appendix Table A-2. The most important change revealed by these figures is the rise in the proportion of domestic footwear production represented by dress and casual, both men's and women's, a rise which was particularly marked from 1980 to 1983. In actual pairs, as Appendix Table A-2 shows, the volume of output in the dress and casual category has not fallen significantly since 1975, although there were sharp declines in 1977 and 1982. The overall loss in production has occurred in the work and utility categories and in athletic footwear, plastic waterproof and all other footwear. Analysis presented in Appendix A reveals that the domestic industry has increasingly placed its emphasis on the types of footwear having the highest value of the range of types produced in Canada, and also that it has moved upward in the quality and value of the type of footwear it has chosen to produce. As a result, the real value of footwear production in the 1980-1984 period, despite the unsustainable boom of 1981 and the consequential slump of 1982, has remained high.

It is also the case, however, that much of the decline in production of the non-dress and casual categories occurred in 1975, after which output, in pairs, held its own until the next era of change, that of 1980 to 1983, began. The reasons behind these developments are all discussed within this report and its appendixes. The years 1975 to 1977 were a time when the industry undertook a major self-evaluation, and, from 1977 to 1981, there was significant additional investment in new machinery and equipment while favourable exchange rate trends and the first quota régime created a good market environment for the domestic producers. The year 1981 itself was a year of high demand, which both producers and importers expected to continue. Since 1981, however, increased import volumes and cheaper foreign currencies have placed renewed pressure on producers, with the result that the process of rationalization which had begun during the 1975-1977 period was resumed. One of the consequences was the renewed process of change in output mix; the other was the renewed rise in real value of output and the gains in labour and capital productivity reviewed earlier. In fact, the steady rise in constant-dollar value of total production (other than during the sharp recession of 1982) indicates that the Canadian producers have exploited their market opportunities skilfully and successfully, and it may be concluded from these figures that, during the 1974-1983 period, the industry strengthened its market position in those sectors where it can compete efficiently. It may also be inferred that the domestic manufacturers have progressively withdrawn from those sectors where they are not able to compete against imported product, as discussed in the appendixes on the market and on imports.

The market for footwear has continued to change since 1980. Market trends are reviewed in detail in Appendix C and imports are summarized in Appendix B.

The distribution of the footwear market, in terms of product lines and domestic and imported product, is determined by the interaction of both price and non-price factors. Therefore, in periods of changing prices and

styles, the product mix is influenced by the extent to which the consumer can substitute one price range or category of footwear for another. For example, the evidence suggests that consumer preferences shift towards less expensive footwear when relative prices rise. Similarly, the longer-term shift towards more casual dress has resulted in increased demand for athletic/leisure footwear ("ath-leisure") at the expense of the more casual footwear made of both leather and synthetic materials.



As may be seen from Table I in Appendix C, per capita consumption of footwear (which, as the Tribunal noted in its last report, had been falling for many years) continued to fall until 1981. In that year, there was a sharp rise, which was however followed by a severe fall in 1982. Recovery was strong in 1983 and continued in 1984. Examination of total pairage and constant-dollar expenditures on footwear reveal that there has been a shift in the market towards lower-priced footwear. Given the move towards higher-valued product on the part of domestic producers, it may be inferred that the rising share of imports in the market (expressed in terms of pairs) has been in the form of lower-priced product. Much of this product is the "ath-leisure" type of footwear not now produced in Canada in significant volume. There is no doubt that casual footwear of this nature has displaced other classes of footwear in the total market; whether the lower price of this type of footwear brought about the shift in consumer demand, or whether changing consumer tastes and casual lifestyles created a demand which foreign producers hastened to meet, cannot easily be determined. Be that as it may, the fact is that the domestic industry is now competing for market share in a market that

has been shrinking over the years, if the special purpose category (which includes "ath-leisure") is excluded. As discussed in some detail in Appendix C, domestic producers have on balance succeeded in maintaining a 50 per cent share of the market, so defined, since 1976.

Price movements in the market have been mixed. During the period 1971 to 1977, import prices rose far more rapidly than the price of domestic product. In the following three years, the reverse was true, with domestic prices rising more rapidly. In the 1980 to 1983 period, domestic and import prices registered the same rise. (Table III in Appendix C gives the detail.) There is no doubt that these movements were of great help to the domestic industry in competing with like imported product up to the end of 1977, and conversely, that the reversal since 1977 has added to the price pressures experienced by domestic producers since that time in that part of the market in which they compete. The absolute difference in price levels between the domestic dress and casual product on the one hand and the imported leisure product on the other has meant that the more rapid rise in import prices has done nothing to shift demand away from such imports to the domestic product. However, in that part of the market in which domestic and imported products compete directly in style and price, recent price developments have tended to favour the importer. Some loss of market share since the 1978-1980 period has occurred as a result, although the market disruptions caused by the events of 1981-1982 have probably been a more significant cause of this change.

The question of style and fashion continues to provoke debate. Styling is, however, international and design copying is normal practice in the industry. Domestic producers who wish to serve that part of the market which is concerned above all with fashion do so successfully, supplying at price points that are somewhat lower than those occupied by high-style imports. Production of stylish "comfort" footwear for women has become a major source of strength to the domestic industry. Canadian women's boots meet the needs of the market in all except the most expensive price ranges. It is always possible to find grounds for criticism. On the whole, however, both the men's and the women's leather dress shoes and boots produced in Canada today compare well, in terms of style, with imports from such sources as Italy, except perhaps for those imports at the highest price levels, which in point of fact represent only a tiny percentage of total imports and of the footwear market.

One type of "footwear" for which Canada is internationally renowned, is, of course, skates, or, more precisely, ice skates. The domestic market for skates is dominated by Canadian product, with the domestic producers holding over 95 per cent of the market. Moreover, the domestic industry has developed substantial export markets in both the United States and Europe. Over the years 1980 to 1984, the industry exported some 20 per cent of its total product. However, the market for skates is both cyclically-sensitive and heavily affected by demographic factors. Domestic production fell by nearly 30 per cent in 1982 and by a further 30 per cent in 1983. Exports fell by 25 per cent in 1982 and by over 50 per cent in 1983. While these declines

occurred from records set in particularly buoyant years, they nevertheless were a cause of serious loss of employment and income in the industry. The decrease in the under-25 population in recent years has, of course, been an underlying source of weakness, but the severe recession of 1982 appears to have been the major cause of the sharp fall in domestic demand in that year and, indeed, in 1983 also. As a very large part of total exports go to the United States, the recession must be held accountable for a large part of the decline in exports also; however, exchange rate movements may have moderated the fall in the case of the United States and exacerbated it as far as exports to Europe are concerned. To the present, imports of skates into Canada have not been in sufficient volume to indicate a possibility of injury. There are, however, indications that exports from Taiwan and Czechoslovakia, which have comparatively recently entered into production of skates, are beginning to occupy a not insignificant share of the European market and also that of the United States.

The part played by labour and capital in the footwear industry was discussed earlier, in the context of efficient use of resources within the Canadian economy. At this point, we touch briefly on the cost structure of the footwear industry, drawing such comparisons as may be made with manufacturing as a whole.

TABLE 2.6

COST DISTRIBUTION - MANUFACTURING AND FOOTWEAR, 1974-1982
(Per Cent of Total Shipments)

	Production Wages		Materials and Supplies		Fuel and Electricity		Other Costs and Profit	
	Mfg	Ftwr	Mfg	Ftwr	Mfg	Ftwr	Mfg	Ftwr
1974	14.1	26.1	57.6	50.1	2.0	0.5	26.3	22.4
1975	14.3	26.7	57.9	49.6	2.0	0.4	25.8	23.3
1976	14.9	26.7	58.0	49.8	2.4	0.5	24.8	23.0
1977	14.5	25.9	57.9	48.8	2.6	0.5	25.1	24.8
1978	13.9	25.7	58.0	50.5	2.6	0.5	25.4	23.2
1979	13.4	22.6	59.3	51.4	2.6	0.5	24.7	22.6
1980	13.2	23.0	59.4	49.6	2.6	0.5	24.8	27.0
1981	12.8	23.8	59.9	49.4	2.9	0.5	24.4	26.3
1982	12.9	23.4	59.6	47.2	3.2	0.7	24.3	28.8

Source: 1974-1976 Statistics Canada Cat. 31-210.
1977-1982 Statistics Canada Cat. 31-203.

As can be seen from Table 2.6, the share of the value of shipments represented by production wages has fallen both for total manufacturing and in the footwear sector during the years 1974 to 1982, with the decline being

somewhat greater in the case of footwear. This is not surprising, given the trends and developments previously discussed. The shares of materials and supplies have not moved in parallel; in the case of footwear, the erratic movements in the world price of hides during the review-period have been reflected in materials costs. The cost of fuel and electricity, as a share of the value of shipments, has risen by some 60 per cent for manufacturing as a whole, but by only 40 per cent for footwear. The most interesting feature of this table, however, and perhaps one of the most important indications available of the improvements which have taken place in the efficiency of the footwear industry, is the comparison of the trends of other costs, i.e., selling, administrative and various capital costs as well as profits. These have moved downward for manufacturing, but are sharply higher in the case of footwear. The reasons for this divergence lie in the causes of the very significant increases in production efficiency in the footwear industry, noted earlier. The increases in the case of footwear have reflected both increases in management and engineering personnel and an upgrading of their skills, and the achievement of major shifts towards computerized record-keeping, production controls and inventory controls, changes which the manufacturing sector as a whole had been introducing over a much longer time-span.

The footwear industry has not yet completed this process of improvement in management efficiency, and this element of cost may rise still further in the future. There is no reason to suppose, however, that it will not continue to be accompanied by very significant improvements in the efficiency of the production process.

FINANCIAL PERFORMANCE

A financial analysis prepared for the Tribunal by Clarkson Gordon is reviewed at some length in Appendix A. In summary, it may be said that the results of this analysis, which covered the period 1979-1980 to 1982-1983, are not inconsistant with the indications of the current health of the footwear industry given by the economic analysis which has been presented in these pages. The industry, on the whole, is in a stronger financial position than it was in 1980. Compared to total manufacturing and total industry, footwear producers enjoyed higher returns on total assets and on shareholders' equity in the period 1979 to 1981, and the impact of the recession of 1982 was much less severe, in terms of before-tax profits, on footwear than on the larger aggregates. In part, this may arise from the industry's low debt ratio and its associated practice of leasing rather than owning much of its equipment. The improvement over time within the industry is presumably independent of these factors, although the footwear industry's capital structure relative to that of other industries must have been highly advantageous during the period of extremely high interest rates.

The analysis in terms of small, medium and large firms shows that, on the whole, medium-sized firms performed better than either the large or the small. Large firms (over $7.5 million in sales) had lower capital

expenditures relative to assets than the medium or small-sized firms and had the lowest return on investment; however, they reduced their debt burdens in 1981-1982 and were in satisfactory liquidity position. Small firms had a poorer sales record between 1980 and 1984 and lower gross margins; also, they had higher capital expenditures and their debt to equity ratios rose during the period.

The analysis also shows that, in terms of gender, the women's footwear producers were in a less satisfactory financial position throughout than were producers of men's footwear; in terms of location, it shows that Ontario firms enjoyed higher gross margins and return on investment than those in Quebec, although liquidity in Quebec was higher and debt ratios were lower. Companies located in the large cities, and especially Montreal, had lower returns than those located in smaller centres.

On the basis of this analysis and of what has gone before, it is possible to draw a profile of the most vulnerable of the footwear producers in Canada. Typically, this firm is a small producer (less than $2.5 million sales per year), producing women's footwear, located in Montreal. It does not produce branded product. It has a high labour turnover and must compete with higher wages paid in other industries. Its sales record in recent years has been less satisfactory than that of larger firms. It has maintained its capital expenditures at a higher ratio to total assets than larger firms and has a corresponding debt burden. It has lower profitability than medium-sized or larger firms. Small firms in smaller centres, in Quebec and Ontario, share many of these characteristics, but in lesser degree, and are therefore seen as being stronger in financial terms. The medium-sized and large firms, as a whole, appear to be healthy, although the producers of women's footwear, especially in the larger cities, must still be seen to be in a less advantageous financial position than producers of men's and other types of footwear.

RESTRUCTURING

In its 1981 report, the Tribunal wrote that it had found little evidence of "restructuring", in the sense of increased specialization, product rationalization, increased size or changes in ownership patterns. With the benefit of a longer review-period and a more extensive research program, it now appears timely to re-evaluate the evidence on this important question.

The question of technology and its applications is fundamental. If the least-cost combination of inputs is achieved only by the use of particular technologies, and if conditions in the product markets permit the use of these particular technologies, then the necessary restructuring will take place. This is another way of saying that the full use of the advanced technology now known and available will occur, and the production system will adapt itself accordingly, if, and only if, the market is there.

Thus, for example, the emergence of the totally new approach to the manufacture of footwear known as injection moulding, whereby the producer can make a product such as the "jellies" which have become popular in recent years, could result in a major restructuring of the footwear industry. This technology, however, requires a very extensive market if it is to deliver maximum economies of scale. It may be questioned whether the Canadian market is of sufficient size to satisfy this need. Of course, a producer might seek to compete in world markets, which clearly would be adequately large. The very low labour inputs into this production process might well permit the Canadian entrepreneur to compete successfully in third countries against product from low-wage countries. To the present, however, there is no evidence that this kind of change is likely to occur, at least in the foreseeable future, in the Canadian footwear industry as a whole.

There remains, therefore, the question of how far new technological methods can profitably or usefully be applied to the traditional production process, given that the available market in Canada, together with Canada's export markets, is limited in size. There is a great deal of evidence to indicate that incremental technological changes have occurred and are continuing to occur. Computer-assisted design is now an everyday tool for a number of firms. Computer-assisted manufacturing, however, including the use of robotics, is not yet common. The upgrading of stitching machinery and use of computer-prepared tapes on these machines is frequently seen, but the replacement of labour by capital in this stage of production is marginal. In the lasting process, again, there is an ongoing upgrading of equipment to permit the completion of traditional tasks more accurately and more efficiently, but here also the replacement of labour by capital is no more than marginal. Some functions can be combined by robotics, but, where machines do serve in this manner, the number of functions combined seems to be severely limited and the use of labour is not significantly reduced.

Mention has been made previously of the question of optimum size and economics of scale. The research work done for the Tribunal indicates that there are no significant economies to be gained from increasing the scale of production of footwear made by the traditional method. Clearly, there are certain costs which can be spread over a larger volume of output, and there appears to be an optimum plant size, but there are, generally speaking, no production volumes at which it becomes appropriate to shift to a different combination of the inputs labour and capital and to embody high-cost new technologies.

These technologies are still the subject of research. The Tribunal is not persuaded that their application is as yet either practical or imminent. Moreover, because the machinery used for lasting, unlike the machinery used for assembling the uppers, is, in the main, leased from the major shoe machinery firms, which are international, technological advances are available equally wherever these firms either lease or sell their machines. To the present, in all footwear-producing countries, the major technological appli-

cations which will transform the production process are still to come. If the technological applications were by now viable, it is unquestionable that they would already be in widespread and growing use. When they do become viable, and if they are seen to be viable in the Canadian market, there is no doubt that they will be used in Canada because the technology is international. When that time arrives, the industry may be expected to restructure in the fundamental sense suggested at the outset, in order to compete on world markets with other world producers. While the form such restructuring might take can only be conjectural in the present context, it would almost certainly be characterized by major reductions in employment in the industry and by extensive changes in the types of skills needed in the new system. Whether an industry restructured in this manner would require any particular special measures of protection appears to be an academic question.

Absent the millenium, however, and remaining within the traditional technology, an examination of the record now reveals that some major changes have taken place in the footwear sector over the last decade. Table VI of Appendix A reveals that the production share of some classes of footwear, particularly work and utility and athletic, has declined since the late 1970s, while the share of others, particularly dress and casual, has risen. Mention has already been made of the rise in average real value of production per pair produced. Given the relatively satisfactory financial performance of the producers as a whole, this indicates a shift away from those classes of footwear in which the industry cannot compete successfully towards the kind of footwear and the market price points in which the domestic producers can operate profitably. Research work done for the Tribunal has suggested that the favourable movement of exchange rates in 1977 to 1981 enabled the industry to strengthen and consolidate its position, providing indeed a greater measure of protection than the first quota régime itself. Since 1981, however, the withdrawal from less profitable product lines has accelerated. Exchange rate trends have reversed themselves, causing imports to become relatively cheaper, and, as discussed elsewhere, the quota régime introduced in 1981-82 has been significantly less restrictive than previously. Market trends have reinforced the shifts. There have been other changes in response to market forces. The emergence of manufacturing operations in which sewn and assembled uppers are imported, to be attached to soles, lasted and finished in domestic plants, has been one such development. This operation, known as "lick 'n stick", appears to offer a means of maintaining footwear production in Canada while reducing labour costs substantially. At the present time, this approach is being used, in the main, for production of footwear having types of uppers not subject to quota. Where importation of pre-sewn uppers requires the use of quota, this process has not yet become extensive. In certain other respects, also, the industry has adjusted to the pattern of demand which has emerged during the quota era. Retailers, according to evidence brought before the Tribunal at the hearing, are now relying more heavily on the domestic producers for short runs and "fill-ins", and the producers have responded by increasing their efficiency in meeting this type of demand. Inventory turnover rates have increased as a result, leading to more efficient use of working capital.

The changes in output patterns and the changes in the structure of the industry, which have occurred since 1980, have taken place without any overall increases in the constant dollar net capital stock of machinery and equipment available to producers since that year, as shown in Appendix Table A-8. The major change in stock of machinery and equipment took place between 1974 and 1977, when the industry, unprotected by quotas, moved rapidly to modernize and to improve its ability to compete against imports. The picture is clouded by our imprecise knowledge of the part played by leased machinery in the data as recorded. However, the Tribunal was told that the proportion of capital used by the industry represented by leased machinery has not changed greatly over the years, although there is also an indication that the proportion owned by small firms has been rising slightly. Of course, the fact that the net stock has shown little change does not indicate that the industry has failed to replace or modernize; to the contrary, there is every indication that, in both owned and leased equipment, a constant process of replacement is carried out.

It was noted briefly on an earlier page that Canadian footwear producers had moved strongly to improve their management information systems and to strengthen the skills of their management and engineering personnel. It seems probable that the major improvements achieved by the industry in this area have been of the greatest significance in enabling the industry to identify its areas of strength and weakness and in assisting it to move towards the one and away from the other. No doubt much remains to be done, but what has been done so far has, in its way, represented the application of technology to the production process, in its widest sense, and hence to a successful pattern of restructuring.

The contribution made by earlier government programs to the strengthening, modernization and restructuring of the industry was reviewed in the Tribunal's 1981 report. The framework of government assistance and the philosophy behind the programs have changed since that report was written. The federal government, late in 1981, gave to the Canadian Industrial Renewal Board (CIRB) responsibility for assisting the tanning and footwear industries to restructure and modernize, thus adding to its like responsibilities in textiles and clothing. The approach of CIRB to this task and the programs it has established to achieve its objectives are described in Appendix A.

A brief submitted to the Tribunal by CIRB provides its own assessment of the Canadian footwear industry, based on an analysis of applicant files and on consultations with producers, industry association spokesmen and consulting firms. The brief notes that, as a labour-intensive activity, the manufacture of footwear adds significantly to the value of its purchased materials and supplies, thus injecting income into the economy. It notes that the footwear and skates industries employ some 17,000 workers; it also points out that, in contrast to the textile or clothing industry, few cities or rural areas in Quebec and Ontario depend on the footwear industry as the major

source of manufacturing employment. Footwear provides job opportunities for female workers, but because of the labour intensity of the technology and the fierce competition from foreign sources, wages are only some 60 per cent of the average manufacturing wage. The industry supports the tanning and shoe findings producers. Exports, in terms of pairs, were virtually unchanged in 1983 from 1970. The industry does not undertake more than minimal product or process R & D; most process R & D is carried out by equipment manufacturers located outside the country. Except in winter boots, the industry is not recognized for its styling originality. The industry has an excellent record of responsiveness to market needs for fast delivery and service and responds quickly to fashion changes.

The major strengths and weaknesses of the industry are discussed at length in the brief. In summary, CIRB finds a major source of strength in the fact that the industry is on the whole a modern production complex. With assistance from governments since 1974, a large segment of the industry has been or is modernizing its production equipment, facilities, systems and techniques. By the late 1970s, the Canadian industry compared well with the industry of other industrialized countries. The assessment speaks well of the flexible manner in which the industry has adapted to an adverse and shifting environment since the middle 1960s. A particular source of strength is its ability to respond to demands for short runs, with short lead times, while remaining profitable. Its Canadian image and special expertise, as in winter boots or skates, is a source of strength. These strengths, according to CIRB, should be exploited.

The weaknesses identified in the brief include the Canadian specialization in leather footwear. While this may well be considered a strength rather than a weakness, the industry is nevertheless vulnerable in this regard, in that imported footwear with non-leather uppers offers a dangerous measure of competition. The leathers produced by Canadian tanners for domestic footwear manufacturers provide a comparatively limited choice of textures and colours. Product development and brand-name loyalty are not strong. CIRB also identifies as a source of weakness a mismatch between the production structures and the market these structures attempt to serve. It observes that the Canadian footwear industry has evolved through a process of duplicating production structures existing in other industrialized countries which are geared to large scale operations and long production runs. These structures call for large markets and are ill-suited in Canada for industries such as footwear, mostly oriented towards the small Canadian market and catering to capricious consumer tastes. Moreover, because import competition is still concentrated in the low to medium-price categories of footwear, and because the nature of the retail market available to them forces the domestic producers towards the higher-priced end of that market, the industry is obliged to concentrate on this high price/high fashion segment, on short runs and on repeat orders. CIRB is encouraged by the industry's present trend towards flexibility, taking it as an indication that the industry is struggling to overcome the mismatch weakness.

The brief goes on to discuss the application of certain of CIRB's basic premises to the footwear industry. It notes that the industry has not sought to use the program of loans for mergers and acquisitions, and there are reasons to believe that consolidation, in this fragmented industry, is not the best way to industry viability. The very large firms, on the basis of a CIRB analysis of applicant files, are less profitable than the industry average, and the optimum plant size averages about 225 employees. The Canadian market may well not be able to support additional large-scale operations. Economies of large-scale operation may be attainable in marketing, financing and R & D, but this is not clear. Common services also, while appealing in concept, seem to show limitations in practice, according to CIRB.

With respect to product rationalization, the brief observes that contrary to popular belief, the majority of footwear producers in Canada (other than the very large firms) already have at least 50 per cent of their sales concentrated in one product category; many, indeed, are specialized in only one product category. Moreover, profitability appears to be more related to the "quality" of its product mix and of its management than to the number of product lines it produces. Moreover, given the Canadian climate, the degree and nature of product diversification which now characterize much of the industry, except in the case of the few large firms, may well be the optimal for the firm's year-round operational needs.

The industry has not as yet drawn upon the resources of CIRB with respect to loans for mergers or acquisitions. CIRB lists a number of factors which together might explain this lack of interest. In summary, conservatism on the side of both capital and labour, lack of good, economically viable candidates with which to merge and the general complexity of merger operations probably go far to account for this situation. In addition, the industry might well perceive the disadvantages of larger-scale operations and the lesser profitability of too wide a range of product mentioned earlier.

The industry has shown greater interest in the restructuring and modernization element of the program. Seventy-four companies which together account for about 75 per cent of industry sales have submitted applications for assistance. A further 13 were discouraged from applying. About half the applicants were turned down, some because they were attempting to enter the industry, but many because of financial weakness, which was the reason also for discouraging the 13. Lack of commitment to restructuring was also cause for rejection. The CIRB report notes that the 25 that have been offered and accepted phase-three assistance account for 40 per cent of industry sales; this percentage should be 60 by the time the program ends in March 1986, with almost all of the strong firms in the industry having been reached.

Restructuring assistance is aimed at improving the management, finance, marketing and production functions of the firm. A contribution of $14 million committed to date by CIRB is expected to generate total investment

of about $50 million over the next three years. The management and finance functions are being enhanced by increasing use of computerized management information systems of which mention has already been made. The marketing function, based on marketing plans prepared with CIRB assistance, has shown a major thrust towards improving the producers' exploitation of the market areas in which they are already strong; in other words, the industry is putting even more emphasis on doing what it does best. Export marketing efforts are increasing.

However, the bulk of the planned investment is directed at the manufacturing function, with continuing upgrading of equipment to state-of-the-art levels. Because the program still has not reached full phase-three operation, the actual program outlays so far have not been large, and CIRB's contributions follow the participants' commitments. Planned outlays lean heavily on new or increased industrial engineering activity and purchase of equipment; capacity (in pairs) is expected to rise by about four per cent, and employment by participants should rise by ten per cent by the time the program is completed. Sales are expected to rise by 40 per cent, gross margin by nearly 60 per cent, and profit by 240 per cent as a result of the program.

The general similarities among the conclusions drawn by CIRB, those drawn by Clarkson Gordon and those based upon economic statistics are striking, given the divergent nature of the data upon which each of these analyses has been based. The support offered by the independent studies to the results derived from the questionnaires, from the submissions received from interested groups and from the data compiled by Statistics Canada has been of great value to the Tribunal in approaching its evaluation of the state of the industry. The conclusions drawn by the Tribunal from this body of material are now summarized before this report continues on to an evaluation of the costs and benefits of the quota system.

CONCLUSIONS

The economic and financial data reviewed in this section have delineated an industry whose performance compares well with that of other industries in today's uncertain world. The independent analysis conducted by CIRB not only points to similar conclusions, but it also foresees an industry of considerable strength by the time the CIRB program ends. There are areas of weakness, especially in the women's fashion footwear sector. This part of the industry is clearly vulnerable. In the main, however, the evidence does not support the industry's position that its economic health remains fragile and that its survival is still seriously threatened.

This is a fiercely competitive industry characterized by significant and chronic overcapacity. The competition from imports, discussed at length in Appendix B, is severe, but the competition among domestic producers in those market segments they serve is also fierce. Competition is acknowledged by the business community to be a healthy and desirable condition upon which

prosperity is built. To the individual market participant, however, the disciplinary impacts of the competitive environment, especially during times of economic stress and recession, may not easily be distinguished from the long-term process of economic change which governs economic development and growth. The Tribunal believes this to be the case for the footwear industry today. The competitive stimulus provided by imports, in an already fiercely competitive environment, may well be perceived as a threat to survival. The evidence, however, suggests rather that the challenges provided by imports have been an important stimulus to the improvements in the industry's efficiency which have occurred in recent years.

Since 1974, the industry has undergone extensive changes. The period between 1974 and 1977 saw the domestic producers undertake a determined process of self-improvement whose success was becoming clear when a flood of low-priced imports caused sudden and severe market disruption in the latter year. The period 1977 to 1981 was a time of consolidation, with the domestic producers' market share being protected by a rigid quota system and their price levels being protected by the steady devaluation of the Canadian dollar vis-à-vis the currencies of most exporting countries. By 1981, the industry was strong enough to be able to compete with foreign producers of leather footwear although there remained a threat of domestic production from low-priced imports of non-leather footwear from many countries. The year 1982 was marked by the worst recession since the 1930s, and the footwear industry suffered along with the producers of other types of capital and consumer goods. At that time also, when quotas on leather footwear were removed, imports rose sharply. As discussed elsewhere, this was certainly in large part caused by importers whose earlier historical record had not entitled them to quota and who were now hastening to repair the omission lest quotas be reimposed. Lack of data makes it impossible for the Tribunal to separate the effect of the recession from the effect of this surge of imports on total footwear consumption in 1982 or to assess the extent of the recovery in 1983. However, the quota system was again fully in force in the second half of 1982, although in less rigid form. At this time also, the CIRB program was extended to the footwear industry. The period since 1982, reflecting these changes, has again been one of adjustment for the industry. Exchange rate movements, adjusted for relative rates of inflation, have again put downward pressure on prices in the markets for footwear. Import competition has been strong, and the new system of quota restraints (discussed elsewhere) has been of limited effect in some sectors. Responding to these pressures, the industry has made some very significant changes in its product mix, strengthened its position in its most favourable market segments, sought out new methods of competing, such as lick 'n stick, improved the efficiency of its management and financial information systems, continued to employ state-of-the-art technology and moved upward in the quality scale in the market. Certain of the industry's member firms whose relative financial weaknesses were in all probability exacerbated by the recent severe recession and punitive interest rates have left the industry. It is possible that this process is not yet complete. In the main, however, the pressures of the most recent time period have served to strengthen the industry and to prepare it to compete successfully in the coming years.

SECTION 3

THE COSTS AND BENEFITS OF QUOTAS

The government first imposed import quotas on footwear on December 1, 1977, following a finding by the Tribunal that, in the absence of special measures of protection, imports would cause serious injury to the domestic industry. After another Tribunal inquiry in 1981, quotas were extended for an additional three years, effective December 1, 1981. There were, however, substantial changes made at this time in the coverage of the quotas. Quotas were extended to canvas footwear, which had previously been quota-exempt. At the same time, import restraints were removed from leather footwear. The modification of the quota system in 1981 was based on the Tribunal's finding that the domestic industry could compete with imports from developed countries, but would face serious injury from imports from developing countries. Since developed countries export primarily leather footwear, this was the rationale for removing quotas on leather footwear.

The abolition of the leather quota was followed by a substantial increase in imports of leather footwear during the first half of 1982. This increase was not merely a reflection of the removal of the quota, although of course this was a major factor, but of economic developments in the economy as a whole. There was a general expectation that the buoyant conditions of 1981 would persist in 1982, and consequently, retailers' footwear inventories rose. As it happened, however, 1982 was a year of recession, and orders fell off sharply. As a result, Canadian production declined significantly. In light of this situation, the government reimposed quotas on leather footwear, effective July 1982.

In May 1984, the government announced that the quotas, which were due to expire in November 1984, would be extended until March 1986 to allow sufficient time for the Tribunal to conduct a further inquiry into the footwear industry. The period of the extension has since been amended to November 1985.

As a method of import restraint, quotas are a very blunt instrument and one which, by interfering with the market process, results in a distortion of resource allocation within the economy. However, assuming import restraints are needed to achieve domestic policy goals, the relevant criterion in choosing quotas is their effectiveness in achieving policy objectives compared with that of other protective measures. In recent years, a number of other countries have implemented restrictive import policies with respect to footwear, in the face of increased import competition, particularly from developing countries. In the EEC, the coverage of formal quantitative restrictions is limited to imports from Eastern Europe and China, although

Taiwan and South Korea have voluntarily restricted exports to certain European markets. The United States also maintained orderly market agreements with Taiwan and South Korea between 1977 and 1981.

Global quotas differ from bilateral or selective import restraints in that they restrict the total volume of imports from all sources rather than merely the volumes from certain targeted countries. While they may be more restrictive overall, global quotas permit considerable expansion of imports from low-cost sources. Because high-cost sources are included in their coverage, the use of global quotas may induce a substitution towards low-cost import sources. Since the latter are more likely to cause or threaten serious injury to the domestic industry, global quotas may thus be less effective in preventing injury than voluntary export restraints with low-cost import sources.

Global quotas also result in distribution of economic rents that is different from that brought about by bilateral import restraints. In the case of bilateral arrangements, quotas are administered by the exporting country, which then earns the economic rent associated with the quota. In the case of global quotas, quota holders within Canada (whether manufacturers, importers or retailers) earn the economic rents created by quotas. Both types of import restraints protect domestic manufacturers. However, global quotas also create economic benefits for those quota holders which are not manufacturers. Since the primary purpose of quotas is to assist the domestic industry, these latter benefits are unintended. Moreover, the import price increases associated with global quotas tend to be less than those associated with voluntary export restraints; hence, global quotas result in greater price competition at the lower end of the market, and thus offer less protection to the domestic industry.

There are, however, some disadvantages to voluntary export restraints. First of all, voluntary export restraints require the co-operation of the exporting country. Major footwear exporters such as Korea and Taiwan have not considered the Canadian market of sufficient importance to lead them to enter into an agreement with Canada to restrict exports. The United States clearly has a major advantage over Canada in negotiating such agreements. Secondly, given the dynamic nature of the economies of the developing countries, the negotiation of voluntary export restraints with particular low-cost import sources may be followed by an influx of imports from new and perhaps even lower-cost sources. As wage structures rise in newly industrializing countries, production of low-cost footwear shifts to less developed countries. The negotiation of voluntary export restraints with major footwear-exporting countries may accelerate this process.

Whatever the reasons causing the government to implement the global quota system in 1977, it was clear to the Tribunal at the time of the 1980 hearings that there was a consensus among manufacturers, importers and retailers that global quotas were preferable to voluntary export restraints as

a method of import restraint. As noted earlier, there is a high degree of interrelationship among manufacturers, importers and retailers, and this fact may have contributed to the general preference for global quotas. While a manufacturing company may benefit most from voluntary export restraints, such a company may be part of a corporate group which also imports footwear. In this case, the group is likely to support a policy which benefits the whole corporation and not just the manufacturing company.

Within a system of global quotas, alternative arrangements are possible. The system currently in place restricts the volume of imports. It is argued that quantitative restraints induce an upgrading of imports which are then competing directly in the medium-price ranges traditionally supplied by the domestic industry. While there is little evidence that such upgrading has taken place, potential shifts to higher-valued imports can be minimized by a modification in the quota system to take account of the unit value of the footwear that is imported. To some extent, the distortions created by the current system of quantitative restraints have been reduced by the expanded exemptions for higher-priced footwear.

From their inception, quotas have been allocated on the basis of historical import performance. The rationale for this method of allocation was that it would preserve historical import relationships and thus reduce market disruption. However, this system gives quota holders a vested interest in maintaining the quota system. This applies whether the quota holder is a manufacturer, importer or retailer. Furthermore, retailers which had traditionally supported the domestic industry received only small quota allocations, which served to reduce their competitiveness. The use of an historical basis for quota allocations has had a particularly adverse impact on independent retailers. Because of their smaller orders and limited financial resources, independents, which have traditionally supported domestic suppliers, have had difficulty in purchasing their import requirements from quota holders. The market share of the small independents has accordingly diminished and that of the chains increased. Thus, the method of quota allocation has contributed to a reduction in competition at the distribution level.

In the Canadian system, virtually all of the revenues associated with quotas accrue to the quota holders. However, some countries, notably Australia, auction quotas so that at least a portion of the economic rents associated with quotas is paid to the government. Apart from creating a revenue source for the government, this system has the added advantage of being less restrictive of competition in the wholesale/retail sector than is the current system. While larger companies could still outbid their smaller competitors, importers would at least have to pay for their quota, thus reducing their competitive advantage over non-importers. However, there appear to be two serious drawbacks to an auction system. First, by creating a revenue source for government, the establishment of a quota auction might create a disincentive for government to phase out quotas because of the

associated loss of revenues. Second, there is still no agreement on the question of whether the auctioning of import permits contravenes Article VIII: 1(a) of the General Agreement on Tariffs and Trade (GATT).

The current system of import restraints, which has been in place since December 1977, has been substantially liberalized since the Tribunal's 1981 inquiry. There have been increases in the quota allocations, exemptions have been broadened and the permitted degree of switching of quota allocations among categories of footwear has increased; these changes have all reduced the protection provided to the domestic industry. On the other hand, the increased costs borne by consumers in the form of higher prices have also been moderated by the liberalization of the quota régime, as the price trend analysis set forth elsewhere in this report amply demonstrates. This is consistent with the results of the cost/benefit analysis done for the Tribunal by the Institute for Research on Public Policy (IRPP). However, the Tribunal notes that other cost/benefit analyses, notably those by Hazeldine[1] and Consumer and Corporate Affairs (CCA)[2], yielded higher estimates of the impact of footwear quotas on consumer prices.

It is estimated that virtually all of the impact of quotas on retail prices over the past seven years has fallen on the price of imports. This is attributable to three factors. First, the domestic industry is characterized by a high price elasticity of supply. In other words, there is sufficient capacity in the domestic industry that even a small increase in the manufacturer's price will induce a relatively large increase in output which will, in turn, have a dampening effect on prices. Second, domestic product is not perfectly substitutable for imports. Thus, a rise in the retail price of imports (relative to that of domestic product) will not result in a commensurate increase in demand for domestic product. Because domestic product is considerably more expensive, consumers will reduce purchases rather than switch to domestic product when the relative price of imports rises. Third, increases in the retail price of domestic footwear have been restrained by relatively low inflation in import prices, largely as a result of exchange rate developments.

---

1. Hazeldine T. (1981), The Costs of Protecting Jobs in 100 Canadian Manufacturing Industries. Labour Market Development Task Force Technical Studies Series, Canada Employment and Immigration Commission, Ottawa.

2. Craig Campbell, Consumer and Corporate Affairs Canada, The Price Effect of Canada's Import Quotas For Footwear: An Econometric Investigation. January 1984.

The magnitude of the benefits to producers accruing from quotas has been affected by a number of other factors. These include: advances in the value for duty; canvas and jelly loopholes; quota utilization rates; the market disruptions caused by the violence of the 1982 recession; and exchange rate fluctuations. During the 1978-1981 period advances in the value for duty, quota underutilization and the canvas loophole reduced the impact of quota. However, IRPP concludes that the depreciation of the dollar was the single most important factor reducing the impact of quotas during this period. Furthermore, it is estimated that the decline in import quantities attributable to quota would have been twice as large if the Canadian dollar had not depreciated during this period.

The impact of quotas, in terms of costs and benefits, has been even smaller since 1981. The 1982 recession, the relaxation of the quota system and the ex-quota importation of jellies in 1984 have all reduced the impact of the quotas. By making imports more competitive, the appreciation in the value of the dollar has contributed to an increase in imports since 1981. This has tended to offset the restrictive effects of the quota system.

The quantitative estimates of the IRPP study are reproduced and interpreted in the next few pages. It should be noted that the results of the IRPP analysis are subject to some qualification. As in the case of any econometric analysis, the IRPP model uses data covering a long historical period (1963 to 1983). Because a large number of observations is necessary to construct an econometric model, the length of the time period covered means that the model does not fully capture structural change which has taken place during the period. The model is valid for an "average" time period, but less accurate for the current time period (because of the inclusion of historical data embodying statistical relationships which are no longer valid). Unfortunately, this is a problem which characterizes all econometric analysis, and is very difficult to correct. However, if we examine the changes in consumption which have taken place since 1962, it is clear that imports have captured an increasing share of the Canadian market. Thus, it is likely that the quota impacts estimated by the IRPP model are understated. It is, however, difficult to measure the extent of underestimation. The inclusion of the quota period (1978 to 1983) in the IRPP estimates limits the downward bias to some extent.

There is a second qualification of the IRPP study which suggests that the quantitative results may not fully reflect the benefits gained by the manufacturers from the quota régime. An econometric study such as the one done by IRPP cannot fully take account of changes which would have taken place in the market if quotas had not been imposed. The U.S. experience following the removal of orderly marketing arrangements in 1981 shows that manufacturers, in the absence of import restraints, have greatly expanded their imports. This might have happened in Canada as well if quotas had not been imposed. Thus, the benefits of quotas to domestic production may be underestimated if quotas have, in fact, prevented a major shift towards imports.

In sum, these two considerations suggest that the quantitative estimates contained in the IRPP report, and reproduced here, may be low. At the same time, the results of econometric estimation procedures can never be taken as revealed truth; the tables that follow indicate only where the costs and benefits lie, and provide some orders of magnitude. They cannot be viewed as precise.

The global impacts of the quota system, as they affected footwear year by year since quotas were first imposed, are shown in Table 3.1.

TABLE 3.1

IMPACT OF IMPORT QUOTAS

	Retail Price of Imported Footwear	Quantity of Imported Footwear	Retail Price of Domestic Footwear	Quantity of Domestic Footwear Produced	Production Employment in Canadian Footwear Industry	Retail Price of All Footwear	Quantity of Total Canadian Consumption
	(Percentage Change)[1]						
1978	9.3	-12.1	0.0	3.4	3.1	2.6	-1.7
1979	10.1	-12.9	0.0	3.2	2.9	2.5	-1.7
1980	7.1	-9.7	0.0	2.3	2.2	1.9	-1.3
1981	8.4	-11.2	0.0	3.4	3.2	2.5	-1.7
1982	4.6	-6.6	0.0	2.2	2.1	1.6	-1.1
1983[2]	10.0.	-12.8	0.0	4.8	4.4	3.4	-2.2

1. Measured in percentage change as the change in price (quantity) divided by the absolute level of the price (quantity) in the absence of the quota.

2. Estimated judgmentally from the available data on imports, domestic shipments, quota utilization levels and the estimated equations.

Source: IRPP (1985), Tables F1, 22 and 23.

These estimates indicate that the price of imported footwear at retail has, in each of the years shown, exceeded the price that would have prevailed, in the absence of the quota system, by the percentage figure shown. This price differential has been greater in years of strong demand,

such as 1979 and 1983; the year 1982 was affected by the fact that leather footwear entered free of quota for more than half the year. The quantity of footwear imported each year has been restrained by the system by from six to 12 percentage points while the quantity of domestic footwear produced has been from two to four percentage points higher than it would have been in the absence of quotas. Because domestic footwear, being higher priced, is not a perfect substitute for imported, and also for the reasons given earlier, there was no increase in domestic producers' prices solely attributable to the quota, but the retail price of all footwear was higher, reflecting the higher import prices. (As noted earlier, other estimates of the price effect are significantly higher.) Consumption of footwear each year was marginally less than it would have been in the absence of a quota system. Production employment was from 2.1 per cent to 4.4 per cent higher because of the quota system; on an average employment of some 16,000 workers, this indicates that the quota system provided from 350 to 700 jobs during these years.

As shown in Table 3.2, the overall impact of the quota system on the volume and value of domestic production has been relatively small.

TABLE 3.2

IMPACT OF QUOTAS ON DOMESTIC OUTPUT

	Extra Pairage ('000)	Extra Value of Production ($ Current Mn)	($ Constant 1971 Mn)
1978	1,041	13.5	6.1
1979	1,062	16.5	6.1
1980	734	13.4	4.6
1981	1,080	21.2	6.5
1982	611	12.4	3.5
1983	1,368	29.0	7.9

Source: IRPP (1985), Tables 9, 10 and B1.

The major benefits of quota have accrued not to producers, as was intended, but rather to importers, which hold the major portion of the quota allocation. This is shown clearly in Table 3.3, which shows the percentage of total quota benefits accruing to each of the three sectors.

TABLE 3.3

BENEFITS OF QUOTA BY SECTOR
(Per Cent)

	1978	1979	1980	1981	1982	1983
Manufacturers						
from production	26.3	24.2	24.8	26.5	26.3	26.2
from quota holdings	7.4	7.6	7.5	7.4	7.4	7.4
TOTAL MANUFACTURERS	33.7	31.8	32.3	33.9	33.7	33.6
Importers	40.5	41.7	41.4	40.4	40.5	40.6
Retailers	25.8	26.5	26.3	25.7	25.8	25.8
TOTAL ALL SECTORS	100.0	100.0	100.0	100.0	100.0	100.0

Source: IRPP (1985), Tables 9, 19 and B1.

While the overall impact of quotas on producers has been fairly small, quotas may have had a significant effect on specific types of producers. Unfortunately, IRPP was not able to obtain reliable estimates of the impact of quotas by sector. Particularly in the women's sector, economic variables did not appear to explain much of the variation in demand. However, based on responses to the Tribunal's questionnaire, Clarkson Gordon prepared a comprehensive analysis of the financial performance of the industry, with disaggregated results by sector, size and location. This report is discussed at length in Appendix A and has already been reviewed in Section 2 of this report.

One factor which could not be taken into account in the financial analysis was the benefit to manufacturers as quota holders. As noted in Section 2, a certain percentage of the total quota allocation is held by manufacturers. Thus, manufacturers benefit not only from the protection provided by quotas, but also from the economic rents that accrue to them as quota holders.

The estimated benefits to manufacturers as quota holders are shown in the table below:

TABLE 3.4

QUOTA RENTS ACCRUING TO MANUFACTURERS

	1978	1979	1980	1981	1982	1983
$ Current Mn	3.8	4.6	3.7	5.3	3.3	7.7
$ Constant 1978 Mn	3.8	4.2	3.0	3.9	2.2	4.9

Source: IRPP (1985), Tables 16, 17 and 19.

It is likely that manufacturers holding quota tend to be among those larger in size or affiliated with large importers and/or retailers. Thus, the economic rents resulting from quotas contribute, in part, to the higher profitability of medium and large-sized manufacturers.

As shown in Table 3.4, domestic producers have received only a third of the overall economic benefits generated by the quotas. The benefits to domestic production (excluding economic rents from quotas held by manufacturers) have amounted to only about a quarter of the total economic benefits to the three sectors.

The dollar value of the economic rents accruing to importers and retailers is shown in Table 3.5.

TABLE 3.5

QUOTA RENTS ACCRUING TO IMPORTERS AND RETAILERS

	1978	1979	1980	1981	1982	1983
$ Current Mn						
Importers	20.7	25.3	20.5	29.4	17.9	42.4
Retailers	13.1	16.1	13.0	18.7	11.4	27.0
TOTAL	33.8	41.4	33.5	48.1	29.3	69.4
$ Constant 1978 Mn						
Importers	20.7	23.0	16.7	21.6	12.0	26.9
Retailers	13.1	14.6	10.6	13.8	7.6	17.1
TOTAL	33.8	37.6	27.3	35.4	19.6	44.0

Source: IRPP (1985), Tables 16, 17 and 19.

As shown in Table 3.5, even retailers have benefited more from quotas than manufacturers. However, benefits have not been evenly distributed throughout the retail sector. Large chain and department stores generally have adequate quota entitlements while independent stores have very small allocations. Independent retailers appear to have been adversely affected by the quota system. Furthermore, the increased concentration in the retail sector, engendered in part by quotas, appears to have weakened the domestic industry's competitive position as a supplier of footwear because the smaller independents represent an important market for the smaller manufacturers, particularly manufacturers of women's footwear.

The allocation of quota entitlement on the basis of historical import performance, while designed to minimize market disruption, nevertheless did have disruptive effects. Those retailers which had supported domestic production or purchased from importers during the base period received little entitlement when quotas were introduced, and thus were more restricted in meeting competitive market situations than were retailers with higher allotments. In order to obtain footwear to support marketing programs, some retailers were obliged to purchase from quota holders at higher prices than their competitors. The difficulties of the independent retailers in particular, in sourcing both domestic and foreign produced footwear, were noted in the Tribunal 1981 report. These difficulties do not appear to have diminished.

To the extent that retail expansion has been adversely affected by the quotas, there has been a loss of investment as well as the employment which would have been created. The extent of these losses in the retail sector, because of the existence of the quotas, is almost impossible to estimate since there is no way of knowing with any certainty how much of the planned expansion would actually take place in a competitive market unfettered by import restraints. In any event, much of the increase in the retail chains' share of the market has continued to be at the expense of the independent retailers. Thus, to some extent, the employment created by new store openings by the chains is offset by closures by independents. To suggest that the net employment in retail which would have ensued in the absence of quotas is greater than that preserved in the manufacturing sector is, in the Tribunal's view, an overstatement.

As illustrated in Table 3.6, shoe retailers appeared to have little difficulty in passing on any additional costs associated with the quota administration to consumers, at least until 1982.

TABLE 3.6

SHOE STORES

Income Statement
($ Million)

	1978	1979	1980	1981	1982
Sales	737.1	866.1	1,006.5	1,194.9	1,269.8
Cost of Sales	437.5	500.8	588.6	722.1	778.9
Gross Profit	299.6	365.3	417.9	472.8	490.9
Expenses	258.6	315.2	361.4	419.0	478.7
Net Profit Before Taxes	41.0	50.1	56.5	53.8	12.2

Source: Statistics Canada Cat. 61-207.

Inadequate response from the importers has not enabled the Tribunal to construct similar income statements for the importer sector. However, given that the largest share of benefits flowing from the quota system flowed to the importers, it is assumed that such an income statement would reveal at least a comparable degree of financial health. It may also be observed that removal of the quota system would, by the same token, have its greatest negative impact on the importer sector of the market.

The cost to consumers of the quota system was discussed with the Tribunal by the Consumers' Association of Canada and by the Director of Investigation and Research of the Bureau of Competition Policy at the Department of Consumer and Corporate Affairs (CCA). Estimates of the cost, in terms of higher prices and the total extra outlays made by consumers because of these high prices, were included in the IRPP report. In this regard, the IRPP conclusions were supported by studies carried out for, or drawn to the Tribunal's attention by, the CAC and CCA, although the estimates of price impacts were substantially higher in the study carried out for CCA[1]. The IRPP estimates of the overall impact on retail price were shown in Table 3.1 while the total cost to consumers is set forth in Table 3.7.

1. Final Submission to the Tribunal by The Director of Investigation and Research, Combines Investigation Act, Appendix I, January 1985.

TABLE 3.7

COSTS TO CONSUMERS OF QUOTAS
($ Million)

1978	1979	1980	1981	1982	1983
41	51	40	58	35	85

Source: IRPP (1985), Table 16.

Apart from higher prices, import quotas may impose a cost on consumers by reducing the selection of footwear available in the marketplace. Retailers, both independent and chain, emphasized that the quota system caused them some difficulty in obtaining their full range of requirements. However, the recent proliferation of styles and the wide variety of footwear now available in the marketplace, particularly in the women's sector, suggest that consumers have not been greatly restricted, at least recently, in their choice of footwear. Viewed as an implicit tax paid by consumers, the price impact of the quota is regressive, placing the major part of the burden on low-income families. This is because the price of domestic shoes is considerably higher than that of imports; the ability of lower-income consumers to switch from imports to domestic product when import prices rise is very limited, providing such purchasers with no real alternative to paying higher prices for the low-end imports which they must buy. As noted, the benefits of these higher prices have gone, not to the manufacturers, but to the importers and retailers.

The impact of the quota system on the supplier industries is shown in Table 3.8.

TABLE 3.8

IMPACT OF THE QUOTA SYSTEM ON VALUE OF OUTPUT IN FOOTWEAR SUPPLIER INDUSTRIES

$ Current '000	1978	1979	1980	1981	1982	1983
Boot and Shoe Findings Industry	755	1,032	821	1,299	741	1,713
Leather Tanneries	1,159	1,582	1,262	1,995	1,139	2,632
$ Constant 1978 '000						
Boot and Shoe Findings Industry	755	837	611	871	463	1,027
Leather Tanneries	1,159	1,283	939	1,338	712	1,578

Source: IRPP (1985), Tables 21 and B1.

Given the impacts shown in Table 3.8, it is estimated that the quotas increased output in the leather tannery industry by only 0.8 per cent and in the boot and shoe findings industry by only 0.3 per cent over the 1978-1983 period. However, as noted below, removal of the quota system appears likely to have an impact on these industries of somewhat greater significance than is suggested by these estimates.

The quota system has, on balance, been a net benefit to the government sector, according to the IRPP study. The federal government has gained income tax revenues from the extra employment and increased revenues from the additional unemployment insurance contributions made by employers and employees. It may have gained marginal additional import tariff revenues from the higher average price of imports, but this gain has been offset by the loss of revenues associated with the lesser volume of footwear imported. Provincial governments have gained retail sales tax revenues from the higher average price of footwear sold, to the extent such sales are taxable, but have lost revenue from this source by virtue of the reduced volume of sales. The net change in the government sector position associated with removal of quota is discussed below.

We turn now to discussion of the consequences for all participants of abolition of the quota system. The IRPP study implicitly assumes that the net cost of imposing quotas is equal in magnitude (but opposite in sign) to the net benefit of removing quotas. While this makes intuitive sense, there may be some degree of asymmetry in the imposition and removal of quotas. Within the retail sector, the quota system has benefited quota holders at the expense of retailers with little or no allocation. If quotas are removed, retailers which have been deterred from importing by the quota system may increase their imports in order to establish an historical import performance (lest quotas should be reimposed). Given the short-lived removal of quotas on leather footwear in 1981-1982, such a reaction would be quite rational. The removal of quotas would also facilitate direct importation by retailers since they would not require a quota allocation to import. Since the importer's markup can be avoided by importing directly, retailers would be likely to increase both their volume and their share of imports, in the absence of quotas. Because an econometric analysis cannot take account of these changes in market structure and behaviour, this may be another source of underestimation of the impact of quota removal in the IRPP study.

However, even given these qualifications, the overall thrust of the IRPP analysis and of the other evidence suggests that the costs and benefits associated with quotas have been fairly limited. Accordingly, the gains and losses associated with modification or removal of the quota system could reasonably be expected to be moderate. The quota system appears to have had a relatively small impact on consumer prices and has offered an even smaller benefit to the domestic industry. Most of the economic rents generated by quotas have accrued to importers and retailers. Within the manufacturing sector, small companies and women's shoe manufacturers appear to be vulnerable

in the event of quota removal, as there would be increased competitive pressure from imports of a wide range of product, both leather and non-leather, in the women's sector of the market.

Importers and retailers which hold quota would lose the economic rents associated with this quota. This loss would be partially offset by the increased sales of footwear resulting from the removal of quota. However, because of the size of the economic rents accruing to importers and retailers, the overall impact of quota removal on these sectors is very likely to be negative. Since, in dollar terms, consumers bear the major burden of the quota, they would be the major beneficiaries of quota removal. Because quotas have a regressive impact, low-income consumers would benefit to a proportionately greater extent than the more affluent sectors of society.

In addition to the direct effects on producers, importers, retailers and consumers, the removal of quotas would have a whole range of less direct effects. All industries generate spinoff activities through backward or forward linkages with other sectors of the economy. Because of their dependence on the domestic footwear industry, the leather tannery and boot and shoe findings industries would be the industries most affected by any change in domestic output resulting from the removal of quotas. Clearly, the extent of the loss they could expect to experience would be directly linked to the extent of the decline in domestic footwear production caused by the removal. As the analysis in this report has shown, this decline does not appear likely to be large, relative to the present volume of footwear production in Canada. Nevertheless, the decrease in domestic production in the face of increased import competition may be expected to be significant in certain areas and in the case of certain producers; the suppliers of these producers would, of necessity, be directly affected.

The removal of quotas would be expected to have a similar type of impact on certain other industries. Shoe-machinery equipment suppliers would be affected by the removal of quota although, in this case, the impact is likely to be fairly small, as much of the equipment is leased by international equipment suppliers and could easily be employed elsewhere.

Just as supplier industries to manufacturers would be affected in some degree by quota removal, so would brokerage, insurance and other industries servicing importers. Such activities would be likely to benefit from the increase in imports resulting from modification or termination of the quota régime.

As noted, the removal of quotas would affect a variety of government revenues, including those from tariffs, personal and corporate income taxes and sales taxes. The government's net revenues would increase as a result of quota removal, largely as a result of increased tariff revenues associated with higher imports. The figures shown in Table 3.9 do not include an estimate of the net change in corporate and personal income tax revenues.

This is because of the difficulty in determining the alternative activities and hence the taxable incomes and tax rates of those producers leaving the footwear industry as a result of the removal of the quota.

TABLE 3.9

IMPACT ON GOVERNMENT REVENUES AND EXPENDITURES ASSOCIATED WITH REMOVAL OF QUOTAS

	1978	1979	1980	1981	1982	1983
			($ Current '000)			
Federal Tariff Revenues From Higher Imports	6,560	8,074	6,500	9,123	5,405	12,209
Change in Workers' Federal and Provincial Personal Income Tax Paid	-16	-35	-45	-42	-63	-98
Provincial Sales Tax Revenues From Higher Footwear Sales	861	1,066	885	1,219	708	1,599
Provincial Sales Tax Revenues From Lower Footwear Prices	-962	-1,204	-970	-1,448	-856	-2,090
Net Change In UI Payments and Contributions for Employers[1]	-710	-699	-750	-983	-1,000	-1,375
Net Change In Government Budget Position	5,733	7,202	5,620	7,869	4,194	10,245

1. Estimated from data provided by Canada Employment and Immigration Commission and the study's estimates of job losses, equal to benefit payments plus employer contributions.

Source: IRPP (1985), Table 20.

Removal of quotas might also have small positive benefits to the overall economy by improving access to foreign markets. It is unquestionably the case that removing quotas would eliminate demands by our trading partners for compensation.

Nevertheless, the most important impact of all, in human terms, is the loss of employment which would inevitably follow removal of the quota system. The number of jobs which would actually disappear would be greater than the number of extra jobs created by the quota; this difference arises because of the non-reversibility of the effects of the existence of the quota. Given the distribution of establishments by numbers of employees, given the types of footwear and the size of establishments believed to be vulnerable and given the location of these establishments, a set of estimates of the number of people involved could readily be constructed using various assumptions. To these should be added the numbers of workers displaced from establishments which would not necessarily close completely, but whose markets would change; these jobs might disappear as much from the introduction of new methods of production and further increases in efficiency as from actual loss of market share. Thus, the number of workers who might be affected, by location, could be estimated on the basis of various scenarios; these estimates, in turn, in conjunction with the estimates of the social costs and private costs per worker provided by the study prepared by the Employment and Immigration Commission (EIC), would permit calculation of the total of such costs caused by the dislocation.

In the event of layoff, some workers will take longer to find new jobs than others. Footwear, a low-wage industry, employs a high proportion of women who are secondary income earners. Women who are employed in single-industry communities may not find alternative employment, particularly if they are not prepared to relocate. Although men laid off from plants in single-industry communities will probably also have to relocate to find employment, men are more likely to be primary income earners and, as a result, are generally more mobile. Younger and less skilled workers are also likely to take longer to find new jobs than workers with more skills and experience. The unemployment rate in the community and region, as well as the number of weeks of unemployment benefits that the worker is entitled to, also appear to be positively correlated with the period of unemployment.

In calculating the loss a worker may experience through permanent layoff from the footwear industry, or, in the longer run, the gains such a worker may experience through working in another industry, the EIC study compares such variables as periods of employment in the footwear industry before layoff and periods of employment in other industries subsequent to layoff. Individuals laid off tend to experience more jobs of shorter duration compared to their previous job record in the footwear industry, and, in the short run, longer periods of unemployment between periods of employment. This information, together with the differences in wage rates between the footwear industry and other industries, permits calculation of the actual loss or gain in income for the worker, by region, for various periods of time after layoff, on the basis of various assumptions about the rate of unemployment; thus, buoyant economic conditions (i.e., a lower unemployment rate) brings a reduced loss of income or a greater gain in income for the affected worker. The estimates contained in the study are shown in Tables 3.10 and 3.11.

While the distribution of jobs by industry gained by workers after leaving the footwear industry is wide, a large proportion was concentrated in the business and personal service industries, trade, clothing, and finance and real estate. Thus, perhaps reflecting the structural change which is occurring in the economy since the oil shocks of the 1970s, most of the workers who have left the industry have turned to the service sector although, in Quebec, a significant proportion appear also to have moved into textiles and clothing. Jobs in manufacturing, where wage rates are significantly higher, seem to have been increasingly hard to find. The largely unskilled nature of the footwear labour force probably has much to do with the movement from one low-wage industry to another.

Moving to the social costs associated with permanent separation from the footwear industry, the study evaluates the difference between the economic value of the output of labour with and without the loss of the job opportunity. The results, shown in Tables 3.12 and 3.13, vary according to the various personal and labour market characteristics set forth in the tables. While, in the main, individual workers over time are better off after separation from the footwear industry (some parts of Ontario being the exception), the estimates of social costs (net loss of labour output due to dislocation) indicate that the economy as a whole experiences loss. This, however, is not universally true. Loss of social income in Ontario is indicated in all the major footwear regions. In Quebec, however, there are net gains in social income for each worker displaced in the Quebec City and Sherbrooke areas and losses only in Montreal.

Both the individual and social costs of dislocation are reduced by lower unemployment rates, and gains are enhanced. Even lower costs and more substantial gains would occur if workers could move to industries where the value of their output is greater than those into which they have in fact moved. Reduced spells of unemployment or less frequent spells of unemployment would further improve these estimates. Such matters lie far outside the terms of reference of this report. Nevertheless, a compassionate approach to the employment implications of a removal of the quota system calls for a careful examination of these considerations.

TABLE 3.10

ESTIMATED CHANGES IN THE PRIVATE INCOME OF WORKERS AFTER SEPARATION FROM THE ONTARIO FOOTWEAR INDUSTRY

Type of Worker	Estimated Percentage Change in Wage Rate After Separation	Estimated* Percentage Change in Time Employed After Separation	Projected Relative Income Gain (Per Cent) After 1 Year	2 Years	3 Years	4 Years	5 Years	Projected Total Income Gain ($ 1981) After 5 Years
Average Worker - Ontario - Projected Unemployment Rate of 10 Per Cent	9.0	-40.9	-2.5	-1.2	-0.7	-0.5	-0.3	-142.64
Average Worker - Toronto - Projected Unemployment Rate of 8.5 Per Cent	20.6	-39.6	7.6	9.3	9.8	10.1	10.3	4011.99
Average Worker - Kitchener/Guelph Projected Unemployment Rate of 9.5 Per Cent	-3.4	-35.8	-12.6	-11.5	-11.1	-10.9	-10.8	-6000.96
Average Worker - Ontario - Based on Historical Unemployment Rate of 6.0 Per Cent	9.0	-23.0	1.8	2.9	3.2	3.4	3.5	1623.56

*Estimated change in time employed after separation may be upward biased as sample period ends in 1983 and therefore includes the major recessionary period of 1982.

Source: CEIC (1985), Table 3.1.

TABLE 3.11

ESTIMATED CHANGES IN THE PRIVATE INCOME OF WORKERS
AFTER PERMANENT SEPARATION FROM THE QUEBEC FOOTWEAR INDUSTRY

Type of Worker	Estimated Percentage Change in Wage Rate After Separation	Percentage Change in Time Employed After Separation	Projected Relative Income Gain (Per Cent) After 1 Year	2 Years	3 Years	4 Years	5 Years	Projected Total Income Gain ($ 1981) After 5 Years
Average Worker - Quebec - Projected Unemployment Rate of 13 Per Cent	15.1	-45.2	2.2	3.5	4.0	4.2	4.4	1844.00
Average Worker - Montreal - Projected Unemployment Rate of 12 Per Cent	20.1	-40.4	7.2	8.9	9.4	9.7	9.9	3736.86
Average Worker - Quebec City - Projected Unemployment Rate of 10.3 Per Cent	35.4	-39.9	23.0	24.1	24.6	24.8	24.9	9101.41
Average Worker - Sherbrooke - Projected Unemployment Rate of 12.3 Per Cent	31.1	-42.2	17.6	18.9	19.4	19.6	19.8	7861.91
Average Worker - Quebec - Based on Historical Unemployment Rate of 8.5 Per Cent	15.1	-28.6	6.3	7.4	7.8	8.0	8.1	3416.81

Source: CEIC (1985), Table 3.2.

TABLE 3.12

ESTIMATED CHANGES IN LABOUR'S CONTRIBUTION TO THE ECONOMY
AFTER PERMANENT SEPARATION FROM THE ONTARIO FOOTWEAR INDUSTRY

Type of Worker	Projected Relative Societal Income Change (Per Cent) After 1 Year	2 Years	3 Years	4 Years	5 Years	Projected Total Income Change ($ 1981) After 5 Years
Average Worker - Ontario - Projected Unemployment Rate of 10 Per Cent	-19.2	-16.3	-15.4	-14.9	-14.6	-6571.09
Average Worker - Toronto - Projected Unemployment Rate of 8.5 Per Cent	-9.5	-6.6	-5.7	-5.2	-5.0	-1904.38
Average Worker - Kitchener/Guelph Projected Unemployment Rate of 9.5 Per Cent	-27.5	-24.3	-23.2	-22.6	-22.3	-12346.31
Average Worker - Ontario - Based on Historical Unemployment Rate of 6.0 Per Cent	-7.8	-5.3	-4.5	-4.2	-3.9	-1749.30

Source: CEIC (1985), Table 3.3.

TABLE 3.13

ESTIMATED CHANGES IN LABOUR'S CONTRIBUTION TO THE ECONOMY
AFTER PERMANENT SEPARATION FROM THE QUEBEC FOOTWEAR INDUSTRY

Type of Worker	Projected Relative Societal Income Change (Per Cent) After 1 Year	2 Years	3 Years	4 Years	5 Years	Projected Total Income Change ($ 1981) After 5 Years
Average Worker - Quebec - Projected Unemployment Rate of 13 Per Cent	-15.8	-13.5	-12.7	-12.3	-12.0	-4971.31
Average Worker - Montreal - Projected Unemployment Rate of 12 Per Cent	-9.9	-6.9	-6.0	-5.5	-5.3	-1929.29
Average Worker - Quebec City - Projected Unemployment Rate of 10.3 Per Cent	9.9	10.1	10.2	10.2	10.2	3565.38
Average Worker - Sherbrooke - Projected Unemployment Rate of 12.3 Per Cent	1.7	2.6	3.0	3.2	3.3	1280.25
Average Worker - Quebec - Based on Historical Unemployment Rate of 8.5 Per Cent	-4.9	-2.9	-2.2	-1.9	-1.7	-699.16

Source: CEIC (1985), Table 3.4.

SECTION 4

CONCLUSIONS AND RECOMMENDATIONS

THE STATE OF THE INDUSTRY

The data and evidence reviewed in Section 2 of this report suggest that during the period since the Tribunal's last inquiry, in 1980, the footwear industry has been undergoing a process of adaptation, adjustment and change. Efficiency and productivity have improved significantly, price and cost performance have been good, and the financial record, on the whole, has been strong relative to that of other industries despite the wrenching strains of recent years.

Easy entry to the industry, together with a substantial margin of unused capacity, virtually guarantees that competition among the domestic producers will be fierce. In such circumstances, there will be a certain casualty rate. Both of these conditions have been in evidence during the years 1981 to 1984. Nevertheless, the strength that comes from this competition has enabled the domestic producers to retain their share of that part of the total footwear market in which they are able to participate. Because of the growing proportion of the total market represented by "ath-leisure" products, the size of the dress and casual market has been decreasing in recent years, but in this shrinking market domestic suppliers have retained a 50 per cent share despite unfavourable exchange rate trends which have kept import prices at very competitive levels. The industry has decreased its production of those classes of footwear in which its ability to compete is low and has placed relatively greater emphasis on production of those classes in which it can succeed.

These generalizations, of course, conceal a range, perhaps a wide range, of relative strengths and weaknesses. Earlier analyses, particularly financial analyses, indicate that some producers must be viewed as being vulnerable. These producers are identified as the smaller manufacturers of women's dress and casual footwear, primarily located in Montreal, although there is evidence of weakness in this sector in other geographical locations also. Quota-free importations of women's footwear, leather or non-leather, would unquestionably introduce an additional element of competitive pressure leading to the exit of some of these producers from the industry. Other producers of women's footwear would be less drastically affected, although further internal adjustments to increase their competitive strength could be expected to occur. Some of these producers might indeed draw further strength from their ability to exploit the new market structures that could be expected to emerge in a quota-free environment.

Given that certain costs and benefits have been seen to flow from the quotas, the question arises of whether the producers, collectively, have been net beneficiaries of the system. The Tribunal does not believe that the estimates of costs and benefits set forth in earlier pages should necessarily be taken as actual figures; as indications of orders of magnitude, however, they may be regarded as reasonable. These estimates show that the benefits flowing to manufacturers from ownership of their own quota have been small, because the share of quota they hold has not been large. At the same time there has been a somewhat larger benefit gained by producers by virtue of the additional output that has reflected their quota-protected market share. The indications are that there was little or no price advantage to domestic producers by virtue of the existence of the quota system.

The major share of the benefits flowing from the quota system has gone to the importers and retailers. Together, these participants have enjoyed over 90 per cent of the quota rents, with the importers taking the greater part of this; the retailers alone have enjoyed a larger share of the quota rents than the manufacturers. At the same time, not all retailers have benefited equally. The large retailers and the chains, with quota of their own, have done well; alternatively, they can deal with importers in large volumes. Small independent stores, with little or no quota of their own, have been at a disadvantage buying both imports (through importers) and domestic product in small quantities. The quota system has therefore served to add to the degree of concentration at the retail level, benefiting the larger enterprises and placing the small independent retailers at a disadvantage. This, in turn, has injured those manufacturers who look to the small independents to form an important part of their market. While the net benefits to the retail sector in total do not change because of these factors, it is clear that some retailers and their suppliers have experienced costs, including insolvencies and exits, as a result of the quota system.

Consumers, as a group, have of course recorded only costs by virtue of the quota system. These costs, which have borne most heavily on lower-income consumers, have taken the form of higher prices and smaller quantities for imported footwear and reduced total consumption of footwear. Employees, as a group, have gained to the extent that there was a fractional increase in employment, but there has been no evidence to indicate that workers have enjoyed any wage advantage as a result of the quota system. The government sector, as a whole, has both gained and lost. Higher import prices bring higher import duties; reduced import volumes imply reduced revenues from this source. Fractionally higher average retail prices bring higher retail sales tax revenues; however, reduced retail volumes reduce these revenues.

The effectiveness of the quotas in achieving the objectives of the government can best be assessed over the broad sweep of developments since the early 1970s. The world footwear market began to change before the first footwear inquiry in 1974, with the result that the tariff barriers of the day

no longer provided adequate protection for the industry's cost structures and production functions of the time. During the years 1974 to 1977, having been denied additional non-tariff protection, the industry entered upon a major re-equipment and modernization phase, and at the same time changed its patterns of output. The first quota régime, from 1977 to 1981, was intended to give the industry time to restructure so that it could meet the new competitive environment in world trade. In fact, however, the stimulus of competition before 1977 had represented a more effective inducement to change, as the period of the first quota régime was rather one of completion and consolidation on the basis of the modernization and investment commenced before 1977. In its 1981 report, the Tribunal noted that there was no indication that major restructuring had taken place since quotas were imposed. This is not to say that the quotas had not been important, because they had in fact limited the market share that could be taken by imports; rather, it simply suggests that the quotas, in the circumstances of the time, were a less potent force than the pressures of the marketplace as an inducement to modernization and change.

The quota system in place since 1981-1982, as claimed by the industry, has been much less restrictive of imports than the earlier system. Indeed, in many respects, the quotas have been ineffective in the limitation of import volumes; in the main, imports of men's/boys' and special purpose footwear have been virtually unrestrained by the need for quota, while imports of women's shoes have risen partly because quota volumes have increased and partly because of the volumes of certain types of footwear that have been entering outside the quota. But this has been a period of renewed growth in efficiency, improved productivity and change in product mix whereby the industry has increased its production of higher-valued classes of footwear. Outside the recession of 1982, real output has not decreased appreciably. One is led inescapably to the conclusion that the competitive pressures represented by increased imports have been the major spur to restructuring and increased efficiency in recent years. Quotas have again served to limit the loss of market share which probably would have occurred in the case of the most vulnerable producers, but their contribution as an inducement to restructuring and modernization appears again to have been of much lesser degree.

As has already been noted, delineation of the costs and benefits associated with the existence of the quota régime does not imply that removal of the régime would simply reverse these costs and benefits or result in a return to the status quo ante. Consumers, it is clear, would benefit. Holders of quota would, of course, lose their quota rents, and governments would both gain and lose. The producers and their employees would lose, to the extent that a certain volume of domestic production exists only because of the existence of the quota system. Removal of the quota system, whether in whole and immediately or in part and over time, could be expected to result in a surge of imports as the various participants seek to establish new positions in the market. Manufacturers themselves might choose to become importers.

The question of greater importance is what would be the pattern and volume of imports in the longer run, by industry sector; the answer to the question would permit the Tribunal to indicate which sectors would now appear to be competitive in the absence of special measures of protection, and which would not.

First, it would seem reasonable that imports of types of footwear not now made in Canada should not be subject to restraint, unless they are clearly substitutable for and directly competitive with footwear made in Canada in any volume. Thus, the large volume of "ath-leisure" footwear which has occupied a growing share of the total market in recent years is imported; Canadian producers have responded to this market development by increasing use of production techniques such as "lick 'n stick". It is true, this type of footwear has displaced a certain volume of dress and casual footwear of a kind that is made in Canada, but the evidence reviewed in this report has shown that the causes of the displacement have been complex, taking on the appearance of secular change to which producers must adapt. While price has been a factor, the Tribunal is unable to conclude that the displacement has been caused only by the availability of low-priced imports and, therefore, finds that imports of this product have not caused, and are not likely to cause, serious injury to production of footwear in Canada by reason of price.

Second, it appears to the Tribunal that quota protection should not apply to those classes of footwear which are demonstrably able to compete effectively without such protection. Winter boots, work boots and skates all fall into this category. In the case of work boots, the quality requirements of the CSA standards provide a set of criteria which must be met by all who wish to sell in this market; removal of the quota requirement might introduce an element of competition which is not now present, but there is little scope for entry of low-priced product because of the quality requirements. Winter boots and skates now enjoy a reputation for quality and service that permits them to compete successfully in foreign markets where tariffs against all imports are well below the 23 per cent Canadian tariff; they also enjoy a substantial or dominant share of the domestic market behind the tariff. These classes of product do not appear to require continued special measures of protection in the Canadian market.

Production of men's/boys' footwear, the major part of which is leather, while adversely affected by demographic and fashion trends over the longer term and while, in addition, being highly sensitive to short-term cyclical factors, also appears to the Tribunal to be able to compete effectively in the domestic market. In this instance, considerations of quality and brand name provide assurance of continued competitive strength; however, in this type of product, some changes in production method, such as importation of pre-sewn uppers for lick 'n stick assembly, might also take place. On balance, however, and given the inevitability of some adjustment to change, this sector does not seem to be threatened with serious injury from import competition if quota protection is removed.

Production of children's footwear, slippers and other special purpose footwear has adapted well to changes in the Canadian market in recent years. In some lines, the industry has reduced its output in recognition of its inability to compete effectively and profitably. Production of such product lines might be expected to decline even further in any process of adjustment following removal of quota protection. In other lines, however, despite the loose application of the quota régime in recent years, production has remained strong and profitability has been satisfactory in the main. In this type of product, the vulnerability of small producers does differ from that of the large producers, and location of the establishment, as noted earlier, also affects the profitability and financial strength of the producer.

Third, the Tribunal believes that producers of women's footwear remain vulnerable and that many of these producers could not compete successfully in the absence of special measures of protection. In the case of women's footwear, the substitutability factor is of great significance. While women's leather fashion and comfort footwear produced in Canada are, in the view of the Tribunal, able to compete with imports of leather product (principally coming from Europe), the fact that non-leather product is, in the view of the final purchaser, largely substitutable for leather creates a degree of competition from non-leather imports which the domestic producer of leather product may not be altogether able to meet. There is, moreover, significant production of women's non-leather as well as leather in Canada. Because of this substitutability, the impact of the removal of quotas on the women's footwear sector as a whole would be unfavourable. However, it is not clear that it would be universally adverse; the analysis regarding optimum size and regarding profitability by size and location bear upon this point. Some part of the sector would be vulnerable, some may experience difficulties, the rest are capable of competing successfully.

The part played by the injection-moulded process in the Canadian footwear industry has not yet been large, and the part it may play in the future is by no means clear. The process is highly capital-intensive and the product is inexpensive. To the present, the novelty of the so-called "jellies" and their extremely low price appears to have created a demand which is separate from and incremental to the demand for conventional footwear. If the technology were to permit production of injection-moulded footwear which resembles the traditional product in appearance and function, while production costs remain at the levels so far experienced, the impact on the existing footwear industry would be profound. With this technology, labour costs in Canada would no longer represent a major competitive disadvantage with respect to imported like product, but domestic production of footwear by traditional methods might experience a degree of competition from this innovative product every bit as severe as that now offered by low-cost, conventional imports.

Looking ahead to a world without quotas, it is clear that competitive pressures from imports will continue. The Canadian industry will continue to enjoy the protection of a 23 per cent tariff. This may be

decreased or increased as an effective measure of protection by changes in exchange rates vis-à-vis the major footwear exporters to Canada. Movements during the 1980-1984 period have not been favourable to Canadian industry, except in the case of the United States, where the rise in the value of the U.S. dollar has benefited Canadian exporters. Predicting exchange rate movements is a hazardous business, and no attempt to do so has been made by the Tribunal. However, in the absence of quotas, the domestic producers would find this factor a matter of greater importance than hitherto. Also, having, in the process of rationalization, placed growing emphasis on certain classes of footwear, the domestic industry faces a greater degree of risk should further major shifts occur in market structure. The economic and social change which has led to heavier emphasis on leisure and informal attire has not yet run its course. Demographic change will continue to affect the profile of demand. The industry since 1974 has revealed its ability to undertake change; in a transition to a world without quotas, this ability will be called upon again and, in a totally competitive environment, it will be indispensable.

In its examination of imports in relation to the question of injury to domestic producers, the Tribunal, of course, was not concerned whether such imports were dumped or otherwise benefited from assistance proffered by foreign governments. Indeed, the Tribunal does not possess the required expertise to make such determinations, nor was it empowered to do so under the terms of reference. Nevertheless, during the course of this inquiry, the Tribunal became aware of a variety of government assistance programs made available to producers in a number of exporting countries. Of course, the Tribunal has no way of knowing to what extent exporters avail themselves of these programs nor the amount of footwear entering Canada which may benefit from this assistance. The Tribunal is however confident that the provisions of the Special Import Measures Act are fully adequate to address any future problems that might arise where dumping or subsidization appear to exist.

CONCLUSIONS AND RECOMMENDATIONS

The Tribunal has concluded that certain sectors of the footwear industry, in the absence of special measures of protection, are capable of competing successfully against imports, namely, men's/boys', children's/infants', slippers/house footwear, special purpose footwear (including athletic and "ath-leisure") and skates. These sectors are therefore of no further concern to the Tribunal in its response to the terms of reference under which the inquiry has been conducted.

The Tribunal has also concluded that women's/girls' footwear production remains vulnerable to injury from imports. While Canadian producers have placed some considerable emphasis on production of leather footwear, in which they can compete successfully against women's/girls' leather footwear from Europe and the United States, quota-free importation of such footwear from other sources would cause serious injury to some

producers. Importation of women's non-leather footwear from all sources would be injurious to Canadian production of both leather and non-leather footwear. The specific product lines, the production of which is likely to be seriously injured in the absence of special measures of protection, with the exceptions noted hereafter, are encompassed by STRB quota classifications 67-144 and 67-145 (leather), and 57-146, 57-147, 57-148 and 57-149 (non-leather).

The Tribunal has noted previously in this report that domestic production of certain classes of footwear, notably, winter boots and work boots and shoes, are demonstrably able to compete effectively without special protective measures and therefore should not be included in any extension of this protection. The Tribunal now notes that certain types of footwear included in its present finding of likelihood of injury are not currently subject to quota restraint, but rather are to be found on the list of items identified as being for surveillance only. The Tribunal is of the view that these items should continue to be exempt from quantitative restraint. Also noted earlier was the recent popularity of plastic injection-moulded footwear currently referred to as "jellies". While this type of footwear appears to fall within the quota definitions, in fact, most of the imports have entered Canada quota-free as beach type sandals. Whatever status might ultimately be determined, the fact remains that the nature of the production process confers no competitive advantage to foreign producers, and the Tribunal is of the opinion that footwear of this type should similarly be exempt from any further quantitative restraints.

The producers who have been identified as particularly vulnerable are smaller producers located principally in Montreal, although smaller producers in Quebec outside Montreal and perhaps also in Toronto may equally be at risk. The distributions of employment by size of firm indicate that the number of workers represented by these producers is not large. The individual and social costs arising from loss of employment have been examined, and, in the case of Quebec, the net benefits to workers from leaving the industry are all positive. The estimates of these costs prepared for the Tribunal should not be taken as precise, but the Tribunal believes that the orders of magnitude that have been indicated by this work are acceptable indicators. The vulnerability of medium-sized and larger firms has been shown to be less than that of the small firms. These firms, in the larger size groups, would nevertheless suffer initial loss of sales, loss of market share and loss of employment with the removal of quotas, although, after adjustment, some part of the loss might be recovered as these firms exploit the competitive advantages they already enjoy.

The Tribunal does not believe that the more vulnerable producers could expect to survive by virtue of a complex phase-out formula if they cannot compete in conditions created by a simple and straightforward process of lifting quota constraints. Accordingly, the Tribunal proposes that the quota allocations bearing upon the women's footwear sector be increased by ten per cent per year in each of the next three years, at the end of which

time quotas should be exerting no appreciable restraint on imports. Quota should be freely transferable among different types of women's footwear. The Tribunal does not recommend any change in the manner in which quota allocation is determined (i.e., it should continue to be administered by STRB), but suggests that the government might consider whether the additional quota to be made available should first be offered to those manufacturers who may entertain the prospect of closing down their manufacturing operations and supplying their customers by means of imports.

The Tribunal has already recommended that the exemption currently provided for women's boots and shoes above certain stated values be continued; it believes also that the process of liberalization could be accompanied by further progressive reduction of these values, without reducing the quota totals to reflect the quantities involved.

The dislocations associated with this process of adjustment, it is clear, will be severe in the case of those enterprises and those employees directly affected. Termination of constraints which have persisted through a period of change in the economic environment inevitably result in major dislocations. The human and financial costs which will be brought about by the phasing out of quotas are not viewed lightly by the Tribunal. Accordingly, the Tribunal hopes that every effort will be made to bring to the assistance of those adversely affected the full range of programs available both to industry and to workers faced with major economic disruption. Those parts of the CIRB program designed to aid both one-industry communities and workers displaced from the industries for which CIRB is responsible should be used to the fullest extent. If necessary, the funds available to CIRB for these programs should be increased, and the life and mandate of CIRB should be extended until the phase-out is complete and the associated adjustments have been made. CIRB should, in the meanwhile, continue to pursue its policies of helping the strong to help themselves so that, by the end of the period of adjustment, the footwear industry may be, leaner perhaps, but fully competitive within its chosen part of the market with imports from all sources.

LISTING OF PARTICIPANTS, BRIEFS AND SUBMISSIONS

PARTICIPANTS AT HEARINGS

Bata Ltd.
Beardmore
Bootlegger Inc.
Brown Shoe Company of Canada, Ltd.
Brown Shoe Shops
Canada Parker - Leather
Canadian Industrial Renewal Board
Canadian Labour Congress
Canadian Shoe Retailers' Association
Caveco Manufacturing Ltd.
CCM Sport Maska Inc.
Chaussure St-Georges Ltée
Chaussures Aldo Inc.
Chaussures Faber Inc.
Chaussures Katerina Inc.
Collis Leather
Consumer and Corporate Affairs Canada
Consumers' Association of Canada
Continental Heel Ltd.
Contrôle des syndicats démocratiques
Denny Stewart Shoes
Dominion Tanners Ltd.
Entreprises Plastack (Chaussures) Inc.
European Confederation of the Footwear Industry
Fédération du vêtement
Footwear Consultant
Footwear Import Committee
Fortan Inc.
Freedman Shoes Ltd.
H.S. Corporation
Hudson's Bay Company
Huntingdon Mills Ltd.
Kenrod Manufacturing
Korean Footwear Exporters' Association
Kukje - ICC Corporation
Maher Inc.
Retail Council of Canada
Rosita Shoe Company (Canada) Ltd.
Savage Shoes Limited
Scholl (Canada) Inc.
Sears Canada Inc.
Shoe Industry Suppliers' Association of Canada

Shoe Manufacturers' Association of Canada
Souliers La Vallée Inc.
Star Slipper Company Ltd.
Studio Thomas Wallace Inc.
Susan Shoe Industries Limited
Tanners' Association of Canada
Tender Tootsies Limited
The Shoe Shoppe Limited
Unico Shoes (1978) Ltd.
United Food & Commercial Workers
Varese Shoes Limited
Vinaflex Canada Ltd.
W.B. Hamilton Shoes (1860) Ltd.
Walkwel Shoe Store
Walkwel Shoes Mobile Fitting Service
Warrington Products Inc.

BRIEFS AND SUBMISSIONS

Association des consommateurs du Québec
Brazilian Footwear Industry
Canadian Industrial Renewal Board
Canadian Shoe Retailers' Association
CCM Sport Maska Inc.
Centrale des syndicats démocratiques
Chaussure St-Georges Ltée
Consumer and Corporate Affairs Canada
Consumers' Association of Canada
European Confederation of the Footwear Industry
Footwear Consultant
Footwear Import Committee
Gabriel A. Mordo & Son - Vancouver
Huntingdon Mills Ltd.
Korean Footwear Exporters' Association
Maher Inc.
Mountain Equipment Co-op
New Zealand High Commission
New Zealand Sheepskin & Leather Products Manufacturers' Association
Nordica S.p.A.
Norvinca Inc.
Osaga Canada (Nielsen Distributors Ltd.)
Parker & Monroe Limited
Raichle Boot Co. Ltd.
Retail Council of Canada
Scholl (Canada) Inc./Dr. Scholl's Limited
Seigel's Shoe Stores Limited
Shoe Industry Suppliers' Association of Canada

Shoe Manufacturers' Association of Canada
Sport Dinaco Inc.
Status Shoe Corp. of Canada, Ltd.
Tanners' Association of Canada
The Shoe Shoppe Limited
United Food & Commercial Workers
Varese Shoes Limited
Vinaflex Canada Ltd.
W.B. Hamilton Shoes (1860) Ltd.
Warrington Products Inc.
Youngstar Manufacturing Limited

ECONOMIC CONSULTANTS

Dr. John Baldwin
Queen's University

Mr. Barry Mercereau
Statistics Canada

Mr. Craig Campbell
Consumer and Corporate Affairs Canada

Dr. John Curtis
Institute for Research on Public Policy

Mr. Roy M. Davidson
Consultant (Formerly CCA)

Mr. Dennis De Melto
Department of Regional Industrial Expansion

Mr. Paul Gorecki
Economic Council of Canada

Dr. Glenn Jenkins
Harvard University (Formerly Department of Finance)

Professor George Lermer
University of Lethbridge

Dr. D.G. McFetridge
Carleton University

Mr. Andrew R. Moroz
Institute for Research on Public Policy

Dr. T. Russell Robinson
Consumer and Corporate Affairs Canada

Dr. Klaus Stegemann
Queen's University

Professor R. Tremblay
Université de Montréal

APPENDIX A

A PROFILE OF THE INDUSTRY

THE INDUSTRY IN PERSPECTIVE

The footwear industry, in the year 1983, consisted of some 172 establishments located principally in Ontario and Quebec. In 1976, there had been 154 such establishments. Employment in the industry in 1983 was just over 15,000; in the middle 1970s, it had been in the region of 16,500. Persons employed in the footwear industry represented a little less than one per cent (actually 0.8 per cent) of the total employed in manufacturing, and 0.14 per cent of the total employed labour force. In 1983, the last year for which figures are available, the current-dollar value of gross output from total manufacturing activities of establishments primarily engaged in the manufacture of footwear amounted to $830 million. Of this, intermediate inputs from other industries amounted to $527 million, indicating a gross domestic product (GDP) figure of some $303 million for the footwear industry alone.

Placing the footwear industry in an economic perspective, Appendix Table A-1 presents a comparison of gross domestic product at factor cost in constant prices (also known as real domestic product, or RDP) for footwear and for selected economic aggregates, and indicates, in each case, for each year, the percentage represented by output of footwear. This table suggests that the footwear industry, in a decade of inflation, recession, shifting exchange rates and significant structural change in the economy, has held its own within the goods producing sector.

Table I summarizes other aspects of economic performance, again within the broader framework.

Beginning in the year 1974, when the Anti-dumping Tribunal conducted its first footwear inquiry, this table provides snapshot comparisons for 1977, for 1981 and for 1983. It reveals that, on a basis 1971=100, the performance of the footwear industry has, on the whole, compared favourably with that of the larger economic aggregates. Output per employee in particular has shown considerable strength, during a period when productivity gains in the Canadian economy, as a whole, have been generally disappointing. Footwear prices have risen less than the general level of prices (the GNE deflator) or the selling price indexes in the manufacturing sector generally; in particular, the average annual price increase in footwear, at 8.8 per cent, has been less than that of the manufacturing sector as a whole, at 9.6 per cent. Production, employment and productivity in the footwear industry are discussed at length later in this appendix.

TABLE I

PRODUCTION, EMPLOYMENT, PRODUCTIVITY AND PRICES, 1974-1983

1971=100	1974	1977	1981	1983
Gross Domestic Product:				
Total Economy	119.3	130.1	145.4	142.9
Goods-Producing Industry	117.6	123.4	133.0	126.0
Manufacturing	123.4	125.9	137.0	128.6
Footwear	101.2	97.7	116.6	108.9
Employment:				
Total Economy	112.6	119.1	135.8	132.5
Goods-Producing Industry	109.4	108.8	120.7	108.1
Manufacturing	109.7	104.7	113.9	116.5
Footwear	93.2	82.4	93.7	85.8
Output per Employee:				
Total Economy	106.0	109.3	107.1	107.9
Goods-Producing Industry	107.5	113.5	110.2	116.6
Manufacturing	112.5	120.3	120.3	110.0
Footwear	108.5	118.7	124.5	126.8
Prices:				
Total Economy	132.1	172.3	249.7	290.5
Manufacturing	138.1	174.3	272.4	298.8
Footwear	133.3	165.9	247.5	261.9

*1983 employment data for manufacturing are preliminary while employment data for footwear are based on Tribunal estimates.

Source: Statistics Canada Cats. 11-003, 31-203, 33-207, 61-213, 62-011, 71-529, Labour Force Survey Division of Statistics Canada and Tribunal estimates.

PRODUCTION

Table II presents the annual production and current-dollar value figures for the Canadian footwear industry for the years 1974 to 1984. While the volume of production in terms of pairs appears to be unambiguous, the differences between the two sets of gross output figures should be explained. Gross output as measured within the system of national accounts reflects the total activity revenues and expenses of firms engaged primarily in the manufacture of footwear, whereas that derived from the census of manufacturing

reflects only the revenue and expenses associated with the footwear-manufacturing activities of these establishments. While these figures are of historical interest, however, the impact of inflation over the period obscures the actual change in value of production which has occurred. Accordingly, by use of the deflators shown in Table III, constant-dollar gross output values for domestic footwear production may be derived. These values, under both the national accounts and census of manufacturing concepts, are set forth in Table IV.

TABLE II

CANADIAN FOOTWEAR PRODUCTION AND VALUE

Annual, 1974-1984

Year	Production[1] ('000 Pairs)	SNA[2] Gross Output $ Million	Census[3] Gross Output $ Million
1974	50,077	352.0	327.1
1975	42,266	377.8	352.5
1976	43,953	449.7	405.9
1977	38,273	445.9	395.9
1978	43,586	533.2	469.5
1979	44,912[e]	681.9	614.3
1980	37,661	724.8	616.2
1981	38,484	822.3	711.5
1982	33,027	761.7	645.6
1983	35,115	830.2[e]	698.0
1984	40,699	N.Y.A.	N.Y.A.

1. Includes canvas footwear and excludes rubber waterproof and skates.
   Source: Statistics Canada Cat. 33-002, Footwear Statistics.

2. Source: Statistics Canada Cat. 61-213, Gross Domestic Product By Industry. (System of National Accounts, or SNA.)

3. Gross Output = value of shipments of goods of own manufacture + the net change in inventories of goods in process and finished products. Alternatively, Gross Output = cost of materials and supplies + cost of fuel and electricity + value added from manufacturing activity.

Source: Statistics Canada Cat. 33-207, Leather Industries, Section II, SIC 1740.

N.Y.A. - Not yet available.

e - Tribunal estimate.

TABLE III

GROSS OUTPUT PRICE DEFLATORS - CANADIAN FOOTWEAR INDUSTRY

1971=100

Year	System of National Accounts Gross Output Implicit Price Index for Footwear[1]	Shoe Factories Industry Selling Price Index[2]
1974	132.5	133.3
1975	144.1	144.3
1976	156.8	155.0
1977	168.1	165.9
1978	179.6	177.6
1979	216.1	209.7
1980	232.7	229.0
1981	251.5	247.5
1982	262.6	258.4
1983	266.0[e]	261.7

1. Statistics Canada Cat. 61-213, Gross Domestic Product By Industry.

2. Statistics Canada Cat. 62-011, Industry Price Indexes.

e - Tribunal estimate.

TABLE IV

CONSTANT DOLLAR ANNUAL CANADIAN FOOTWEAR PRODUCTION VALUES
($ 1971 '000)

Year	System of National Accounts Gross Output	Census of Manufactures Gross Output
1974	265,700	245,398
1975	262,100	244,290
1976	286,800	261,853
1977	265,300	238,664
1978	296,900	264,363
1979	315,600	292,939
1980	311,500	269,094
1981	327,000	287,481
1982	290,100	249,904
1983	312,100	266,722

Source: Tables II and III.

From Tables II and IV, it may be seen that production, in terms of pairs, fell from 1974 to 1977, rose in 1978 and 1979, then fell again before rising in 1983 and 1984; the value of production, expressed in 1971 constant dollars, was also at a peak (in this case temporary) in 1979. Table V, using Census constant-dollar values, provides a calculated value per pair. The rising constant-dollar value per pair suggests either that the domestic producers have, over time, changed their product mix (offering a smaller proportion of lower-value footwear) or that they have moved upstream in price range (and presumably raised the quality of their product), or a mixture of the two.

TABLE V

FOOTWEAR PRODUCTION, VALUE AND AVERAGE VALUE, 1974-1983

Year	Pairage ('000)	Value $ 1971 ($ Million)	Value per Pair ($)
1974	50,077	245.4	4.90
1975	42,266	244.3	5.78
1976	43,953	281.9	6.41
1977	38,273	238.7	6.24
1978	43,586	264.4	6.07
1979	44,912	292.9	6.52
1980	37,661	269.1	7.14
1981	38,484	287.5	7.46
1982	33,027	249.9	7.57
1983	35,115	266.7	7.60

Source: Tables II and IV.

The change in production mix (based on the number of pairs produced in each of the various categories) is summarized in Table VI. (Actual production by number of pairs is shown in Appendix Table A-2.) The declining share of the lower-value categories of product, such as utility footwear, "athletic", and plastic and waterproof, is self-evident. (Canada has not produced true athletic footwear in any volume in recent years.) The rise in dress and casual is also clear. This category of product, as Table VII reveals, has a higher average value per pair than that for all production shown in Table V.

TABLE VI

DISTRIBUTION OF DOMESTIC FOOTWEAR PRODUCTION BY TYPE, 1974-1984
(Percentage of Total Pairage Produced)

Year	Dress & Casual	Work and Utility	Slippers	Athletic	Plastic Waterproof	All Other
1974	60.3	8.0	16.1	6.6	4.5	4.6
1975	62.6	7.8	16.0	8.2	3.7	1.7
1976	68.1	8.3	17.8	8.5	3.9	1.0
1977	62.8	8.8	14.5	8.7	4.2	1.1
1978	63.5	10.4	14.1	8.2	3.1	0.6
1979	66.0	9.1	13.1	4.5	3.5	3.7
1980	68.7	7.2	14.9	2.2	4.9	2.0
1981	72.4	5.1	15.0	1.4	4.7	1.4
1982	71.4	5.3	15.2	1.5	4.3	2.3
1983	71.5	5.8	15.0	1.6	3.7	2.4
1984	66.6	7.2	17.4	3.0	3.7	2.1

Source: Derived from Appendix Table A-2.

Percentages across categories may not sum exactly to 100, due to rounding.

TABLE VII

DRESS AND CASUAL PRODUCTION SHARE AND UNIT VALUE, 1974-1984

Year	Share of Total Production (Pairage, %)	Unit Value ($ 1971)
1974	60.3	5.79
1975	62.6	6.59
1976	68.1	6.69
1977	62.8	7.01
1978	63.5	6.62
1979	66.0	7.43
1980	68.7	8.02
1981	72.4	8.38
1982	71.4	8.65
1983	71.5	8.85
1984	66.6	N.Y.A.

Source: Unit values estimated by Tribunal.

N.Y.A. - Not yet available.

Assuming that the price index (ISPI) used to deflate the current-dollar figures has correctly reflected quality changes, Table V reveals that the domestic producers have, as well as changing their product mix to place greater emphasis on higher-value product lines, raised their production of higher quality footwear in those categories which go to make up the bulk of their output.

In terms of absolutes, aggregate production in 1984 approached the pre-quota levels of 1975 and 1976 although it was still below 1978-79 levels. The 1984 production was up by nearly 16 per cent over the 1983 levels and by over 23 per cent over that of 1982.

In terms of production categories, Appendix Table A-2 shows that production in all categories in 1984 was higher than in both 1983 and 1982. In the dress and casual category, the single most important production category, 1984 production was up by eight per cent over 1983 production and by 15 per cent over 1982 production. Slippers and athletic production also grew very strongly in the final two years of the review-period. All in all, the industry appears to have made a strong recovery from the recent severe recession.

Skates, as a form of footwear, have not previously been included in the subject-matter of the Tribunal's footwear inquiries, but, on this occasion, the Order in Council made specific mention of skates, and the Tribunal has accordingly included this product in its investigation.

Canada's stature in professional ice hockey and the almost universal popularity of ice skating among all Canadian age groups created for Canadian skate producers a reputation for quality which has persisted for many years and a domestic market which allowed those producers to develop also strong, well-based export activities. The growth of international competition in ice hockey in the last two decades has created a strong European and U.S. demand for Canadian brand-name skates constructed in the traditional way, utilizing high-quality leather.

As is the case with other athletic footwear, the demand for skates (both domestic and export) has benefited from increased interest in physical fitness. However, economic and demographic factors have been unfavourable to the skate producers. Hockey skates are sold primarily to males under 25 years of age. The decline in the birth rate in the late 1960s and 1970s has resulted in a decline in the population of hockey-playing age. While there has been some growth in "oldtimers" hockey leagues for adults as well as in adult figure skating, the aging of the population and the associated increase in family formation by the maturing baby boom have resulted in a shift from hockey to family sports such as skiing. The recent decline in the popularity of roller-skating has also reduced the demand for skates for this purpose.

Economic factors have been similarly unfavourable to the skate producers. During the 1980s, income growth has slowed from the rates attained during the 1970s. Furthermore, the 1982 recession seriously affected skate demand, by causing consumers to postpone discretionary purchases such as skates and to buy lower quality or second-hand skates. Despite the cyclical recovery in the economy in 1983 and 1984, slower income growth and changed demographic factors have continued to limit the demand for new skates.

Within a domestic market that has grown appreciably smaller, the domestic producers still enjoy almost 100 per cent of market share. As shown in Table VI of Appendix C, only in 1982 has import share risen as high as five per cent. The popularity of well-known brand names and the preference shown by Canadian purchasers for the traditional, stitched leather product of proven quality suggest that there is little likelihood of a serious loss of market share to imports in the foreseeable future, although the availability of Taiwan and, more recently, Czechoslovakian product is giving domestic producers cause for concern.

Export markets for Canadian skates were also adversely affected by the recent recession, not only in the United States, but also in Europe. Exchange rate movements vis-à-vis the major European currencies have probably reduced the competitiveness of the Canadian product in Europe, but the devaluation of the Canadian dollar as against the U.S. currency has been advantageous to the Canadian producers in that market. Competition from cheaper product, either the traditional stitched leather from Eastern Europe or moulded skates from various sources, may now be a factor in export markets. However, a strong recovery in exports in 1984 suggests that the decline of the 1981-1983 period may now be ended. This sector of footwear production, within the general constraints on demand noted earlier, therefore seems to be in a reasonably healthy condition.

EXPORTS[1]

Overall, exports have averaged six per cent of Canadian production during the period 1975-1983. The United States is by far the most important market for Canadian footwear; during these years, the United States was the destination of about 84 per cent of footwear exports from Canada. During the 1970s, trade fairs in the U.S. and European markets sponsored by the Department of Industry, Trade and Commerce enabled interested producers to become familiar with the export opportunities available for exploitation. Export development is still part of the marketing element of the existing sectoral strategy of the Department of Regional Industrial Expansion (DRIE). To date, two export consortia have already been formed with governmental assistance and another is in the formation stage.

---

1. This section is based upon the DRIE Report, 1984, Section 5C.

Data on Canadian exports are contained in Table VIII. It may be noted from this table that, first, the U.S. market declined in importance as the destination of Canadian exports over the latter part of the 1970s, but that this trend appears to be reversing itself in the 1980s; changes in the Canada/U.S. exchange rate may account for this recent reversal. Second, there is a slight trend towards an increased proportion of domestic production being destined for export. Finally, after initally assuming more than its share in terms of value, the ratio of exports as a percentage of domestic production in pairs to exports as a percentage of domestic production in value falls below unity, implying that the per-unit value of these exports is less than the per-unit value of domestically produced footwear as a whole.

TABLE VIII

FOOTWEAR EXPORTS, CANADA, 1974-1984

Year	Total ('000 Pairs)	Total ($'000)	Exports to U.S. as a % of Total Exports in Pairage	Exports (Pairage) as a % of Canadian Production	Exports (Value) as a % of Canadian Production (Value)
1974	2,529	17,560	86	5.1	5.4
1975	1,754	19,734	85	4.2	5.6
1976	2,050	23,848	90	4.7	5.9
1977	2,296	31,100	89	6.0	7.9
1978	2,835	39,771	88	6.5	8.5
1979	2,945	41,729	84	6.6	6.8
1980	2,517	36,930	76	6.7	6.0
1981	2,244	35,762	78	5.8	5.0
1982	2,590	49,291	84	7.8	7.6
1983	2,645	46,974	88	7.5	6.7
1984	2,716	52,101	92	6.7	N.Y.A.

Source: DRIE 1984, Table 8, Section 5C; and Table II of this report.

N.Y.A. - Not yet available.

THE STRUCTURE OF THE INDUSTRY

Statistics Canada data reveal an increase of ten footwear establishments in 1983 over the 162 establishments registered in 1982. These 172 establishments represent a net increase of five establishments over the period 1974 to 1983. However, during this period, there were a number of entries and exits, and there was a shift, in both absolute numbers and percentage shares of the total, from Quebec to Ontario.

Table IX presents a breakdown of the number of footwear establishments by region. This table reveals the extent to which Quebec's share of manufacturing facilities relative to the total number of establishments has diminished while that of Ontario has increased, to 47 per cent from 43 per cent during the period 1974 to 1983.

TABLE IX

FOOTWEAR ESTABLISHMENTS BY REGION, 1974-1983

Year	Quebec	(%)	Ontario	(%)	Other	(%)	Canada
1974	85	(51)	71	(43)	11	(6)	167
1975	83	(53)	65	(41)	10	(6)	158
1976	82	(53)	62	(40)	10	(7)	154
1977	79	(50)	65	(42)	12	(8)	156
1978	72	(46)	69	(44)	15	(10)	156
1979	81	(47)	73	(43)	17	(10)	171
1980	73	(45)	74	(46)	15	(9)	162
1981	69	(44)	74	(47)	15	(9)	158
1982	72	(45)	78	(48)	12	(7)	162
1983[e]	79	(46)	81	(47)	12	(7)	172

Source: Statistics Canada Cats. 33-203, 33-207.

[e] - Tribunal estimate.

The size distribution of footwear establishments, in terms of numbers of employees, is set out in Table X. This table reveals an apparent decline over the years in the number and percentage share of large establishments (over 200 total employees) during the 1974-82 period; however, it may also be observed that the numbers fell in the more difficult years, such as 1977 and 1982, when reduced output due to unfavourable market conditions reduced the number of employees at all establishments. Again, the number of larger establishments grew during years of buoyant market conditions, such as 1979. The number and percentage share of establishments in the smallest size group appear to have been increasing over the years, and, in particular, showed sharp increases in the years of adversity 1977 and 1982. Clearly, downsizing by virtue of layoffs contributed to the shifts in these years. At the same time, new entry and exit affect the number of firms in the smallest size group more than they do the numbers in other size groups; thus, the rationalization of 1974-76 saw a net decline in the number of small-size operations, as some small firms left the industry and others increased the size of their operations, while the years of market growth 1978-79 were reflected in new growth in the number of small enterprises. It may be that

the strong market growth of 1983 lies behind the increase in that year of both the smallest establishments and total establishments, as ease of entry to this industry remains an important feature of its structure and functioning.

TABLE X

DISTRIBUTION OF FOOTWEAR ESTABLISHMENTS BY INDUSTRY EMPLOYMENT SIZE GROUPINGS, 1974-1983*

Year	1-19	20-49	50-99	100-199	Over 200	Total
1974	40 (24)	38 (23)	35 (21)	32 (19)	22 (13)	167
1975	30 (19)	29 (18)	36 (23)	43 (27)	20 (13)	158
1976	29 (19)	33 (21)	33 (21)	41 (27)	19 (12)	154
1977	39 (25)	32 (21)	41 (26)	27 (17)	17 (11)	156
1978	43 (28)	27 (17)	38 (24)	31 (20)	17 (11)	156
1979	48 (28)	32 (19)	42 (24)	27 (16)	22 (13)	171
1980	46 (28)	30 (19)	39 (24)	27 (17)	20 (12)	162
1981	41 (26)	24 (15)	42 (27)	35 (22)	16 (10)	158
1982	47 (29)	29 (18)	35 (22)	38 (23)	13 (8)	162
1983[e]	48 (28)	34 (20)	40 (23)	32 (19)	18 (10)	172

*Figures in parentheses represent percentages.

Source: Statistics Canada Cats. 33-203, 33-207.

[e] - Tribunal estimate.

Table XI, based on responses to the Tribunal's questionnaire and on Statistics Canada data on total footwear production, in terms of pairs, provides estimates of the more common concentration ratios. It may be noted that the ratios for the four, eight, ten and 16 largest firms reflect data from all the firms in the respective size groups; the number of establishments represented is larger. As fewer than 50 of the questionnaire responses were usable in the present context, the concentration ratios relative to groups, including the 32 smallest firms, may be understated; however, the output reported on the unusable responses, together with output of those firms that did not respond, was accounted for in the main by small firms and, accordingly, the degree of bias in the table is minimal.

TABLE XI

CONCENTRATION IN THE FOOTWEAR INDUSTRY, 1980-1983
(Based upon Pairage)

Concentration Ratio	1980	1981	1982	1983
CR (4)	0.324	0.327	0.308	0.294
CR (8)	0.460	0.473	0.457	0.452
CR (10)	0.508	0.520	0.510	0.507
CR (16)	0.611	0.621	0.630	0.618
CR (32)	0.700	0.729	0.747	0.729

Source: Tribunal questionnaire and Statistics Canada Cat. 33-002, Footwear Statistics.

Table XI indicates that, during the boom year of 1981, the share of output (in terms of pairs) accounted for by the top 32 firms rose slightly, at the expense of the large number of smaller firms sharing the remainder of the market. In 1982, when market conditions became highly unfavourable for the domestic producers, the share of the larger firms alone fell, but the CR (16)

TABLE XII

CONCENTRATION RATIOS BY SHIPMENTS: FOOTWEAR INDUSTRY, 1974-1982

Concentration Ratio	1974	1976	1978	1979	1980	1981	1982P
CR (4)	0.243	0.245	0.255	0.224	X	X	0.218
CR (8)	0.394	0.391	0.407	0.367	0.370	0.394	0.358
CR (12)	0.488	0.476	0.520	0.482	0.477	0.488	0.459
CR (16)	0.559	0.543	0.604	0.566	0.542	0.556	0.534
CR (20)	0.617	0.600	0.664	0.629	0.594	0.610	0.593
CR (50)	0.839	0.837	0.878	0.851	0.840	0.849	0.846
Number of enterprises	147	135	133	150	146	140	146

X - Confidential.

P - Preliminary.

Source: Statistics Canada Cat. 31-402, Industrial Organization and Concentration in the Manufacturing, Mining and Logging Industries, 1984.

and CR (32) groupings again increased their share, suggesting that the medium-sized firms made considerable gains in market share at the expense of both the large firms and the small ones whose output represents the balance of the table. In the year of strong recovery, 1983, the top four firms again lost market share, but the small firms were, on the whole, the ones that gained. Table XII, reprinted from the Statistics Canada publication Industrial Organization and Concentration in the Manufacturing, Mining and Logging Industries, (1984), reveals much the same story, in terms of share of current-dollar shipments, although, unfortunately, the latest year's data refer to 1982 only. The year 1978 is particularly interesting in this table. It will be recalled that 1978 was the first full year of quotas, and the table indicates that the larger producers were, in the short run, best placed to take advantage of the protection thus afforded them. Subsequently, the distribution of market share tended to fall back towards that of 1974.

On the basis of these two tables, it appears that the degree of concentration present among the domestic producers is not, in practical application, significant; in other words, large producers do not exercise market power reflective of their respective production shares. There are a number of reasons for this. Pricipally, however, the degree of import penetration in each sector of the market and the severity of the price competition offered, restrain any domestic producer's ability to exploit its market position, except perhaps in respect of use of brand names. Again, given that many larger producers specialize in only one or perhaps two market sectors, the ratios with respect to total output or total shipments have little meaning.

All in all, there has been no evidence of major structural shifts in the industry since the introduction of quotas at the end of 1977. However, such changes as have occurred appear to have taken the form of a move away from the very largest firms and towards the size group employing between 50 and 200 workers. Small firms have increased their representation among the aggregate of producers and have held their own in terms of share of shipments and pairage. The lack of major structural change could reflect the continuing influence of a tariff in excess of 23 per cent and the market share protection afforded by the quota system; in other words, it may well be that the industry's present structure is on the whole rational in terms of its production function, the various markets in which it operates, the present technology and the high level of the import tariff. The financial analysis presented later in this appendix throws further light on this question.

EMPLOYMENT AND EARNINGS

Data relating to employment are set forth in Table XIII and shown graphically in Chart I. Over the period 1974-1983, there has been a decline in employment; from an average annual total in 1974-75 of 16,640 employees, the number fell by 1,909, or 11 per cent, to the 1982-83 average. Employment in Quebec, on the same basis, fell by 2,010 employees, or nearly 25 per cent. At the same time, employment in Ontario showed a slight increase of 158, or two per cent.

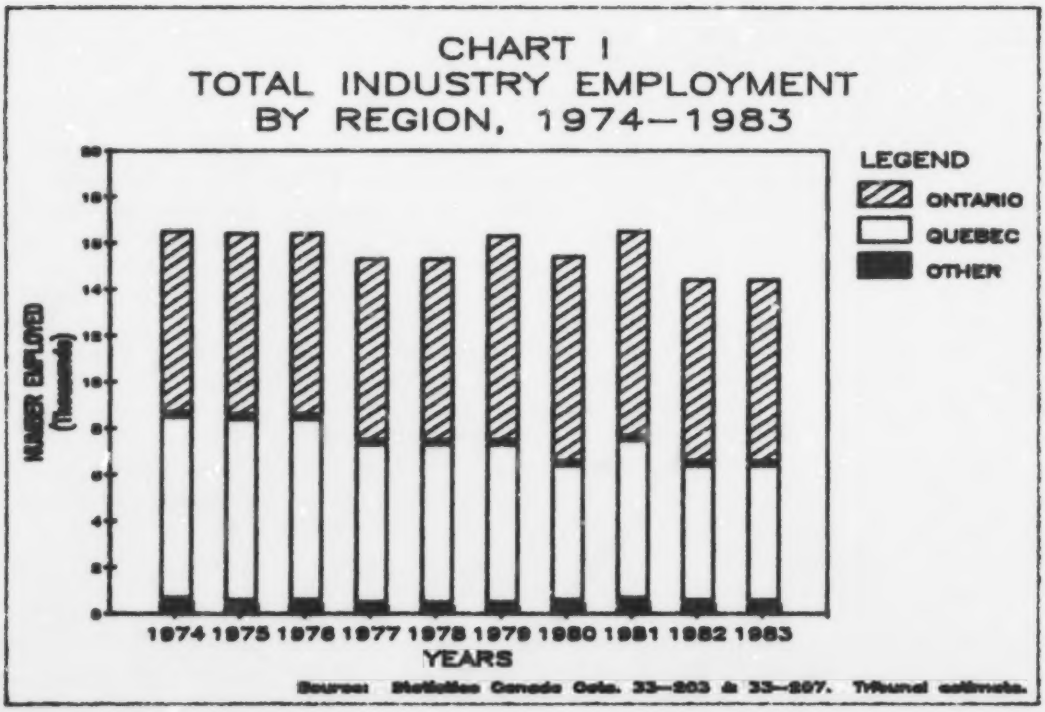
TABLE XIII

INDUSTRY EMPLOYMENT BY REGION, 1974-1983

Year	Quebec	(%)	Ontario	(%)	Other	(%)	Canada
1974	8,077	49	7,781	47	563	4	16,421
1975	8,312	49	8,054	48	494	3	16,860
1976	7,647	46	8,311	50	528	4	16,486
1977	6,576	45	7,512	52	410	3	14,498
1978	6,518	43	8,269	54	382	3	15,169
1979	7,035	43	8,750	54	409	3	16,194
1980	6,351	41	8,686	56	459	3	15,496
1981	6,726	41	9,217	56	551	3	16,494
1982	6,153	43	7,744	54	458	3	14,355
1983[e]	6,217	41	8,398	56	494	3	15,109

Source: Statistics Canada Cats. 33-203, 33-207.

e - Tribunal estimate.



While this use of two-year averages smooths out the impact of the 1982 recession in some degree, the extent of the decline indicated by the above simple comparisons may still perhaps be overstated. However, it is clear that, in the loss of employment that has taken place, Quebec has accounted for almost all of it, while there has been virtually no change at all in Ontario. As a result, Ontario has, since 1976, become the location of over one-half of the total employment in the footwear industry.

A breakdown of employment by sector, for the year 1982, is shown in Appendix Table A-3, from which it can be seen that there are some important differences in the sectorial distribution of employment between the two provinces. Ontario employs approximately two-thirds of those employed in the men's/boys' sector and slightly under one-half of those individuals employed in the women's/girls' sector. Quebec, on the other hand, employs over one-half of women's/girls' sector employees and slightly under one-third of those employees in the men's/boys' sector. At the same time, well over one-half of footwear employment in Quebec is in the women's/girls' sector.

Women hold 62 to 65 per cent of the jobs in the footwear industry. This percentage is somewhat lower than that of the mid-1970s. The share of employment represented by women in Ontario is greater than that in Quebec. This may be attributed to the fact that, in Quebec, proportionately more establishments are located in smaller communities, where employment in the footwear plant is the primary source of income to the family. Table XIV breaks out the distribution of employees by sex.

TABLE XIV

DISTRIBUTION OF PRODUCTION EMPLOYEES BY SEX, 1980-1984

Year	Male (Per Cent)	Female (Per Cent)
1980	38	62
1981	37	62
1982	37	63
1983	38	62
1984 (1st half)	35	65

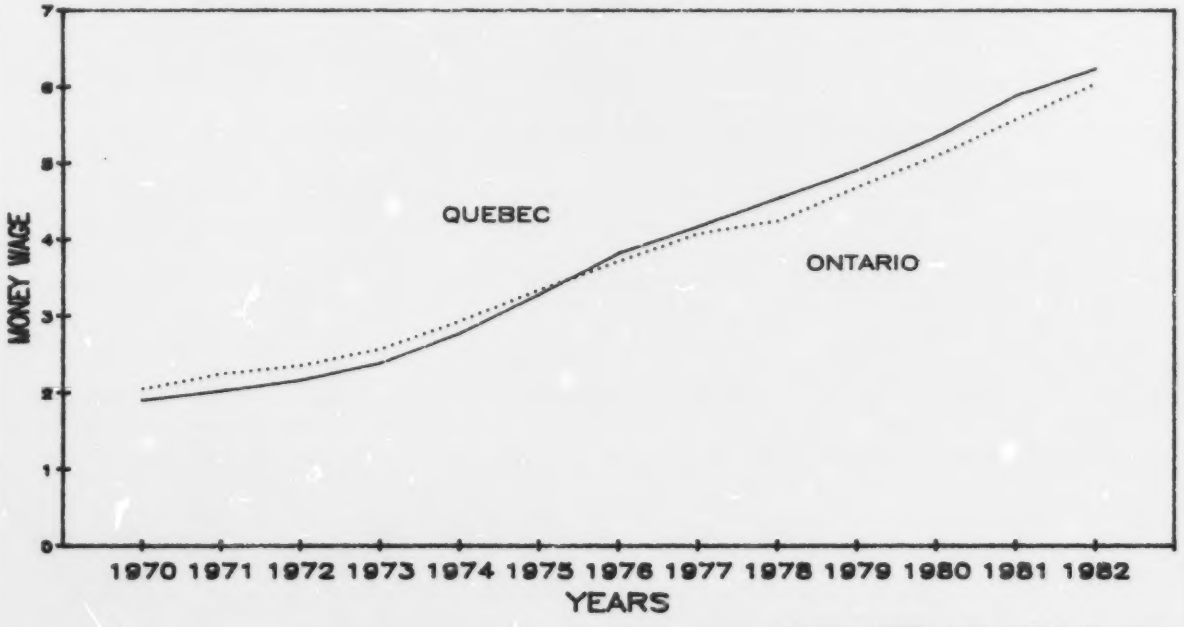
Source: Tribunal questionnaire.

Appendix Table A-4 analyses the footwear industry by employment size groupings. It is evident that the two largest firm sizes, both of which exceed the average firm size as measured by the number of employees, account for nearly three-quarters of the total industry employment.

Finally, it may be noted that the ratio of production employees to total industry employment has been some 85 to 88 per cent over the last ten years. When total industry employment is near its peak, so too is this ratio; conversely, when total industry employment levels are low, this ratio of production to total employees also falls.

Average hourly earnings in the footwear industry in both major producing provinces tripled over the 1970-1982 period. In Quebec, 1982 hourly earnings were nearly 228 per cent higher than 1970 earnings, while, in Ontario, hourly earnings increased by about 196 per cent. As can be seen from Chart II, wages in Quebec have been higher than those in Ontario since 1975. It may be seen from Table XIII that Quebec's share of footwear employment fell below that of Ontario in 1976 and has since remained there.

CHART II
AVERAGE HOURLY EARNINGS
FOOTWEAR INDUSTRY
QUEBEC AND ONTARIO 1970—1982



Source: DRIE, May 1984, Annex 2.

For the purpose of comparison with other sectors of the economy, average hourly earnings for selected Canadian industries are presented in Table XV. It may be seen from this table that footwear workers earn relatively low wages by Canadian standards. In 1974, an employee in the footwear industry earned 65 per cent of the average hourly earnings in total manufacturing; in June 1984, the same employee earned 63 per cent of the average hourly earnings in total manufacturing.

TABLE XV

AVERAGE HOURLY EARNINGS IN SELECTED CANADIAN INDUSTRIES

Year	Manufacturing ($)	Durables ($)	Non-Durables ($)	Textiles ($)	Clothing ($)	Footwear ($)
1974	4.37	4.69	4.03	3.39	2.90	2.86
1975	5.06	5.41	4.68	3.95	3.40	3.32
1976	5.76	6.13	5.36	4.50	3.86	3.77
1977	6.38	6.80	5.94	5.00	4.23	4.13
1978	6.84	7.30	6.34	5.38	4.59	4.38
1979	7.44	7.90	6.93	5.90	4.95	4.78
1980	8.19	8.72	7.62	6.44	5.31	5.20
1981	9.17	9.74	8.57	7.06	5.76	5.70
1982	10.25	10.91	9.59	7.82	6.24	6.12
1983e	10.99	11.68	10.34	8.52	6.41	6.36
1984e	11.59	12.24	10.94	9.11	6.65	6.74

Source: Statistics Canada Cat. 72-002 and Statistics Canada Labour Division.

e - Tribunal estimates based upon a "linkage" of the "old" monthly average hourly earnings series with that of the new series, which resulted when Statistics Canada switched sampling methodologies in March 1983. For further information on the new series, see any issue of Statistics Canada Cat. 72-002 after February 1983.

Table XVI sets forth average hourly earnings in footwear for the years 1974 to 1983 in Canada and the United States. Certain distortions may have been caused in the mid-1970s by such factors as the prices and incomes policy in Canada and by differences in the rates of inflation. However, the close relationship between hourly earnings in the two countries after the introduction of quotas in late 1977 is interesting.

TABLE XVI

AVERAGE HOURLY EARNINGS: SHOE FACTORIES - CANADA AND THE U.S.A.

Year	U.S. Footwear Industry $ U.S.	U.S. Footwear Industry $ CAN	Canadian Footwear Industry $ CAN	Canada as a % of the U.S.
1974	2.91	2.85	2.86	100.3
1975	3.08	3.13	3.32	106.1
1976	3.28	3.23	3.77	116.7
1977	3.48	3.70	4.13	111.6
1978	3.75	4.28	4.38	102.3
1979	4.09	4.79	4.78	99.8
1980	4.42	5.17	5.20	100.6
1981	4.82	5.78	5.70	98.6
1982	5.12	6.32	6.12	96.8
1983	5.30	6.53	6.36	97.4

Source: DRIE 1984, Annex 2.

Note: The above rates are believed to be gross earnings before deductions for taxes, employment, etc., including basic fringe benefits except company's share of certain benefits.

It is estimated that over 50 per cent of the total employment in the industry is unionized[1]. Unions traditionally support management in lobbying efforts to restrain imports. A supply of immigrant labour and the fact that relatively low-skill levels are required for industry employment appear to provide an adequate supply of labour.

There is generally very little time lost due to work stoppages in the industry. Of the 55 or so firms that responded to the Tribunal's question on labour disruptions, only two reported a strike (both in 1980) and the duration of these two strikes was, on average, just under five and one-half weeks.

Labour turnover is high. In the only detailed study of this subject, completed for DRIE in 1975 by Professor Bernard Portis[2], it was found that, in a sample of 25 footwear plants, labour turnover rates were extremely

1. DRIE, 1984, pp. 15-16.

2. Reducing Labour Turnover in the Canadian Shoe Industry by Bernard Portis - University of Western Ontario, 1975.

high. Dr. Portis estimated labour turnover rates ranging from 56 per cent to 230 per cent per annum. He also found that labour turnover was particularly acute in major urban centres where other employers offer strong competition, whereas firms in smaller communities had less difficulty in attracting and retaining labour. Labour turnover was particularly high in unskilled job areas. In their questionnaire responses, 26 per cent of the producers indicated that they had indeed faced difficulties in recruiting production personnel.

When market conditions call for reduced output, layoffs appear to be preferred to short-hour working as the means of adjusting labour input. Layoffs are, for the most part, of short duration, when the plant may be shut down for a fixed period of time in response to seasonal factors, or a number of employees are laid off due to a less than anticipated volume of orders. These employees are normally reinstated as soon as the volume of orders picks up. Short-hour situations appear to be a method of adjustment less favoured by managers, perhaps because of union resistence, or because management may simply wish to keep certain more productive employees operating on a full shift. Layoffs and short-hour conditions since 1980, as reported on the Tribunal's questionnaire responses, are shown in Table XVII.

TABLE XVII

LAYOFFS AND SHORT-HOUR SITUATIONS, 1980-1983

	Short-Hour Situations			Layoffs		
Year	Number of Employees	Total Weeks	Average Weeks per Employee Affected	Number of Employees	Total Weeks	Average Weeks per Employee Affected
1980	378 (3.62%)	19,656	52	2,161 (20.72%)	15,768	7.3
1981	41 (0.38%)	123	3	1,888 (17.39%)	17,304	9.2
1982	725 (7.69%)	33,496	46.2	3,010 (31.95%)	41,865	15.0
1983	421 (4.36%)	6,632	15.75	2,214 (22.94%)	14,765	6.7

*Figures in brackets indicated % of total production employees affected, as reported in the responses to the questionnaire.

Source: Tribunal questionnaire.

According to a recent study by the Canada Employment and Immigration Commission[1], of those workers from the footwear industry who claimed for Unemployment Insurance Benefits (i.e., had been laid off from the industry) at some time over the period 1974-1983, it was found that workers in Ontario and Quebec experienced, on average, spells of employment of duration 38 and 34 weeks, respectively. These periods were interspersed with spells of unemployment. Overall, it was observed that a large number of UIC claimants displayed this cyclical pattern of on-again off-again employment.

Appendix Table A-6, reproduced from the CEIC study, is based on a ten per cent industry sample of Unemployment Insurance Benefit claimants which has been used to calculate average yearly income from wages during periods of employment together with benefits received from the social insurance program. It is apparent that female workers who had made at least one Unemployment Insurance claim during the 1972-1983 period earn substantially less income than their male counterparts. Further, it is apparent that average annual earnings of footwear sector workers are higher in Ontario than in Quebec, for both females and males, in addition to the (weighted) "average" employee. Finally, from the percentage change for the entire period, it appears that as growth in yearly earnings is greater in Quebec than Ontario then the gap in earnings between Ontario's higher earnings and Quebec's lower earnings has narrowed. Annual earnings of these "claimants" as a percentage of the industry's annual average earnings are remarkably high and remarkably stable, as Table XVIII indicates.

---

1. Cost of Dislocation: An Investigation into the Nature and Magnitude of Labour Adjustment Problems in the Canadian Footwear Industry by Jahangir Alain - Canada Employment and Immigration Commission, February 1985.

TABLE XVIII

CLAIMANT EARNINGS AND INDUSTRY AVERAGE EARNINGS, 1974-1983

Year	Ontario "Claimant" Earnings as a Ratio of Industry Annual Earnings	Quebec "Claimant" Earnings as a Ratio of Industry Annual Earnings
1974	0.749	0.662
1975	0.759	0.690
1976	0.752	0.688
1977	0.720	0.681
1978	0.725	0.697
1979	0.765	0.745
1980	0.777	0.769
1981	0.795	0.792
1982	0.759	0.758
1983	0.810	0.785

Source: Appendix Table A-6 and Statistics Canada Cat. 33-207, Leather Industries.

CAPITAL INVESTMENT AND CAPITAL STOCK

Appendix Table A-7 provides current-dollar data on gross fixed capital formation, mid-year net stock of capital and repair expenditures on capital equipment for the 11-year period ending in 1984. The same information is presented in terms of constant (1971) dollars in Appendix Table A-8. It may be seen from this table that real investment outlays have fallen from their pre-quota levels, such as those of 1974 and 1975. It is also evident that the real stock of capital has been falling during the 1980s. The impact of the 1982 recession and the high interest rates of the period are apparent.

The capital stock and investment figures do not tell the full story, particularly with respect to the footwear industry. Purchases of existing capital plant and equipment from domestic sources are not included in these figures. This is probably most relevant for purchases of buildings. More importantly, the figures exclude all leased capital; for this reason, the amount of capital stock, particularly machinery and equipment, employed in the footwear industry is not fully stated. It seems to be particularly difficult to establish the actual proportion of the industry's equipment that is leased; it is believed by some industry participants that the proportion has remained fairly constant, whereas others claim that the small firms are progressively increasing the percentage of the equipment that they own. Moreover, firms participating in the CIRB programs are called upon to own the equipment acquired under the scheme so that, with the passing of time, some increase in owned capital stock will reflect this requirement.

While capital stock and investment figures exclude leased capital, import figures do not. Most footwear machinery and equipment is, in fact, imported, and these imports do include equipment imported for lease. Table XIX provides some additional insight into the question of leased machinery and equipment. A comparison of the constant dollar column of Table XIX with the gross fixed capital formation of machinery and equipment contained in Appendix Table A-8 indicates that, particularly over the second half of this period, imports of shoe-making equipment have been occurring in much greater magnitude than the footwear industry's expenditures on capital machinery and equipment. This suggests that the industry is increasing its use of leased machinery and equipment. At the same time, imports represent only a gross addition to capital stock, and there is no means of estimating from this any kind of net increase; in particular, the equipment-leasing firms' share of these imports cannot necessarily be taken as an indicator of a significant increase in the net stock available for leasing, nor can it be concluded that leasing has correspondingly increased.

TABLE XIX

IMPORTS OF SHOE-MAKING INDUSTRY MACHINERY AND PARTS, 1974-1984

Year	$'000	$ 1971 '000*
1974	6,395	5,629.40
1975	5,358	3,919.53
1976	5,155	3,738.22
1977	4,710	3,044.60
1978	7,520	4,150.11
1979	12,599	6,215.59
1980	13,222	6,093.09
1981	15,225	6,048.87
1982	9,286	3,466.22
1983	12,660	4,702.82
1984	20,177	7,035.22

Source: Statistics Canada Cats. 65-203, 65-007 and Prices Division of Statistics Canada.

*Deflated by the price index for capital expenditure on machinery and equipment, leather industry (1971=100), import component only.

PRODUCTIVITY

Changes in productivity reflect changes in the efficiency with which scarce economic resources are combined to produce a unit of output. Ideally, all resources should be counted as inputs; however, because of the difficulty

of measuring the amount of capital used in production of particular outputs, productivity is usually measured against one single input, labour. Because, however, the level and rate of change of output are determined in reality by a number of factors, measured changes in output expressed in terms of labour input are not in fact attributable solely to changes in the contribution of labour.

Table XX sets out, in summary form, the data which are most useful in the calculation of productivity trends.

TABLE XX

FUNDAMENTAL STATISTICS OF THE CANADIAN FOOTWEAR INDUSTRY

	C1	C2	C3	C4	C5
Year	Output ('000 Pairs)	Gross Domestic Product ($ 1971 Million)	Number of Production Employees	Thousands of Person-Hours Paid	Wages to Production Related Workers ('000)
1974	50,077.1	101.6	14,273	29,999	83,645
1975	42,265.5	100.5	14,809	29,726	93,864
1976	40,843.1	107.7	14,214	29,036	105,999
1977	38,273.3	98.1	12,308	25,493	100,886
1978	43,586.5	109.8	13,066	26,826	118,517
1979	44,912.0	117.9	13,989	28,905	140,000
1980	37,661.4	109.3	13,262	27,020	142,178
1981	38,484.0	117.1	14,274	29,201	167,545
1982	33,027.2	101.5	12,245	25,415	152,325
1983	35,115.8	109.3	13,047	26,702	168,983

Source: Statistics Canada Cats. 61-203, 33-002, 33-207.

The first two measures of volume output are the two simple aggregate measures of pairage output and footwear GDP in constant dollars. Pairage is the simplest of the two output measures; if pairage increases, all other things remaining the same, productivity increases. However, as a measure of productivity, change pairage per unit of input can be indicative only, as it takes no account of changes in quality from one year to another, nor can it reveal changes associated with changes in the form of materials inputs, as exemplified by the move to lick 'n stick operations.

The second aggregate measure of industry output is constant-dollar gross domestic product at factor cost, or GDP. This measure is sometimes referred to as real domestic product, or RDP. There are certain advantages to

using the constant-dollar GDP measure in calculating productivity as opposed to the pairage indicator. First, constant-dollar GDP reflects relative values; that is to say, if output of slippers fell by, say, one million pairs while output of leather boots increased by one million pairs, the GDP measure would rise reflecting the greater value added to production in leather boots as opposed to slippers, while the total pairage measurement would not have changed. Second, GDP adjusts for changes in the use of ex-industry resources. If the industry increased pairage by using additional resources obtained from other sectors, the constant-dollar GDP measure would be reduced to reflect such use while the pairage measure would not. As can be seen from Table XX, constant-dollar GDP in the footwear industry has been very strong since 1978, except during the recession year 1982.

Table XXI sets out productivity measures, in terms of pairage, showing annual average output per production employee[1] and average output per paid person-hour[2] for the years 1974 to 1983. These figures are obtained from columns one, three and four of Table XX, respectively.

---

1. Measures are taken with respect to production employees as opposed to total employees because data concerning the number of hours worked are provided only for production employees and not for all employees. As a consequence, in order that per employee and per person-hour measures be derived consistently, employees will refer to production employees unless otherwise stated.

   Note: This estimate provides a proxy for average output per person-hour worked. Unfortunately, data on person-hours worked are not available so that person-hours paid have been substituted as a proxy. The difference between person-hours worked and paid amounts to total paid vacation time, total paid statutory holidays and various other institutional considerations whereby an employee is paid, but does not work (e.g., training time, time off for company sponsored medical examination for which the employee is paid, etc.). As always, output per person-hour refers to the person-hours of production-related workers.

TABLE XXI

OUTPUT PER EMPLOYEE AND OUTPUT PER PERSON-HOUR, 1974-1983

Year	Output per Employee (Pairage)	Output per Person-Hour (Pairage)
1974	3508.5	1.6692914
1975	2858.0	1.4218364
1976	2873.4	1.4066378
1977	3109.6	1.5013277
1978	3335.9	1.6247845
1979	3210.5	1.5537782
1980	2839.8	1.3938343
1981	2696.1	1.3179016
1982	2697.2	1.2995144
1983	2691.5	1.3150986

Source: Table XX.

From this table, it may be observed, first, that output per employee and per person-hour have declined over this period; second, that productivity thus measured has remained virtually stagnant since 1981; and third, that there has been no productivity recovery from the 1982 recession. As of 1983, pairage per employee has fallen 23.3 per cent from 1974 levels, and output per person-hour has declined by some 21.2 per cent over the same period.

Table XXII sets out the alternative productivity measures, constant-dollar GDP per employee and per person-hour. These figures are calculated from columns two, three and four of Table XX, respectively.

TABLE XXII

CONSTANT-DOLLAR GDP PER EMPLOYEE AND CONSTANT-DOLLAR GDP PER PERSON-HOUR
(Annual Averages, 1974-1983)

Year	Footwear GDP per Employee ($ 1971 '000)	Footwear GDP per Person-Hour ($ 1971)
1974	7.118	3.3868
1975	6.786	3.3809
1976	7.577	3.7092
1977	7.970	3.8481
1978	8.403	4.0930
1979	8.428	4.0789
1980	8.242	4.0452
1981	8.204	4.0101
1982	8.289	3.9937
1983	8.377	4.0933

Source: Table XX.

The trends revealed in this table reflect much more accurately the productivity gains achieved by the industry since the mid-1970s. The strong annual growth in real productivity of the years 1976 to 1979 was followed by a levelling-off in the early 1980s; it is particularly noteworthy that the adverse conditions of 1981 and 1982 did not bring about any significant reductions in productivity, although sharp productivity declines are characteristic of most manufacturing sectors at times of severe recession. Footwear GDP per person-hour rose to its highest level in 1983.

As noted above, productivity measures related to inputs other than labour may be of questionable precision. In particular, productivity related to the capital stock is affected not only by the volume of capital equipment available, but also by changes in its quality or structure (reflecting technological changes) and by changes in capacity utilization. All of these considerations include an element of judgment, and the resulting quantitative estimates of capital input into the production process are correspondingly less precise than the data relating to employment or person-hours. Despite these caveats, however, Table XXIII sets forth the basic data upon which some measures of capital productivity can be based.

TABLE XXIII

REAL MID-YEAR CAPITAL STOCK IN MACHINERY AND EQUIPMENT, REAL GDP, AND CAPACITY UTILIZATION, FOOTWEAR, 1974-1983
($ 1971 Million)

Year	Capital Stock M&E	Real GDP	Capacity Utilization (Per Cent)
1974	22.9	100.6	81
1975	24.8	100.5	70
1976	25.6	107.7	74
1977	26.0	98.1	72
1978	25.8	109.8	77
1979	25.6	117.9	78
1980	26.3	109.3	79
1981	26.3	117.1	78
1982	24.7	101.5	70
1983	24.2	109.3	71

Source: Appendix Table A-8, Table XX and Tribunal questionnaires.

From the data set forth in Table XXIII, using the constant-dollar capital stock and real footwear product as measured by Statistics Canada and the industry's capacity utilization figures calculated from the questionnaires, the productivity record of the employed capital stock can be calculated. The results are shown in Table XXIV. This table indicates that

for every dollar of machinery and equipment capital employed, between five and six dollars of output (in terms of $ 1971) have been produced annually in the period 1973-1984. This series suggests that, except in the years of adversity (1974 and 1977), capital has been used with consistent productive efficiency, but particularly so in the years 1981 to 1983. The sharp drop in value of output per unit of capital employed in 1980 appears to have been caused by a major increase in real gross fixed capital formation in that year (see Appendix Table A-8), possibly associated with the major government assistance programs of the time, which caused the real mid-year capital stock to rise sharply. The capital productivity record of 1981 to 1983 appears to reflect a high level of efficiency in the use of capital stock. On the whole, however, too much should not be read into these figures, partly because of the inherent imprecisions of the data themselves and partly because of the unmeasurable contribution made by leased equipment, which has been discussed earlier.

TABLE XXIV

REAL OUTPUT PER UNIT OF CAPITAL STOCK UTILIZED, 1974-1983

Year	Employed Capital Stock ($ 1971 Million)	Capital Productivity
1974	18.5	5.492
1975	17.4	5.776
1976	18.9	5.698
1977	18.7	5.246
1978	19.9	5.518
1979	20.0	5.895
1980	20.8	5.255
1981	20.5	5.712
1982	17.2	5.901
1983	17.2	6.355

Source: Table XXIII.

ELEMENTS OF COST

Appendix Table A-9 presents the cost breakdown of manufacturing activity for those firms primarily engaged in the manufacture of non-rubber footwear. As can be seen from this table, relationships in the cost breakdown have remained relatively stable over the 1974 to 1983 period. It appears that the cost of materials and supplies: cost of labour: other costs and profit ratio is a fairly constant 2:1:1, with the cost of fuel and electricity, at present, representing less than one per cent of the value of shipments. These figures may be compared with those set forth in Appendix Table A-10, which presents comparable data for the manufacturing sector as a whole. The relatively high share of total costs represented by materials, in the case of

footwear, is particularly noteworthy. The rising share of "other costs" in footwear contrasts with the downward movement of this category in total manufacturing.

FINANCIAL PERFORMANCE

By and large, the record of financial performance (based on financial data submitted to the Tribunal) reveals an overall strengthening of the industry's financial position since the 1980 inquiry. Table XXV summarizes the trends in the customary financial ratios for the "average" Canadian footwear manufacturer. This average was calculated from the returns submitted by 59 or 60 producers whose data were usable; of those returns that were not included in calculation of the average, some reported results in too summarized a form or had included the results of diversified operations such as retail sales. It may also be noted that only 70 companies responded, out of a total of 143 that received questionnaires; data from some very large producers are not included, as is the case also with many smaller firms. As a result, Table XXV can be regarded as indicative only of the actual financial performance of the industry over the 1980-1984 period as can any other tables based on this "sample".

TABLE XXV

PROFITABILITY AND FINANCIAL STRUCTURE RATIOS, 1980-1983
(Average Canadian Footwear Manufacturer)

	1980 (%)	1981 (%)	1982 (%)	1983 (%)
Net Profit After Tax to Sales	4	4	3	4
Gross Profit to Sales	23	24	24	24
Net Profit After Tax to Total Assets	7	7	7	7
Net Profit After Taxes to Shareholders' Equity	19	19	15	16
Direct Labour to Cost of Sales	26	27	27	27
Material to Cost of Sales	61	59	58	58
Manufacturing Overhead to Cost of Sales	13	14	15	15
Current Assets to Current Liabilities	165	169	191	175
Current Assets (Less Inventory) to Current Liabilities	84	88	110	103
Inventory Turnover	352	369	389	430
Inventory/Working Capital	125	118	89	96
Total Assets to Total Liabilities	158	163	181	172
Total Debt to Shareholders' Equity	171	159	124	140
Net Cash (Net Borrowings) to Shareholders' Equity	88	86	59	51
Times Interest Earned	227	216	213	292

Source: Clarkson Gordon 1984.

Table XXVI, which is based on Exhibit 4 in the study prepared for the Tribunal by Clarkson Gordon, shows that the "average" firm experienced slightly higher sales, in current dollars, in 1983 compared to 1980, earned slightly higher net income and recorded a healthy increase in shareholders' equity. It will be recalled that the years 1979 and 1980 were very satisfactory for the industry whereas "1983" (which included 12-month data for any firm whose year-end fell between July 1, 1982, and June 30, 1983) represents a year in which the severe recession of 1982 was reflected in the financial data reported. In constant dollars, using the Industry Selling Price Index (ISPI) for footwear as a deflator, both sales and net income appear to record a less than satisfactory performance. The sales trend revealed by the "sample" is substantially lower than that indicated by the production figures for the

TABLE XXVI

"AVERAGE" CANADIAN FOOTWEAR MANUFACTURER SALES, NET INCOME AND SHAREHOLDERS' EQUITY
($ Current and $ Constant*)

	1980	1981	1982	1983
$ Current				
Sales	8,109,821	8,293,594	8,179,522	8,660,979
% Change Since 1980		2.3	0.9	6.8
Net Income	294,991	329,444	293,051	316,716
% Change Since 1980		11.7	(5.8)	7.4
Equity	1,574,044	1,721,416	1,892,412	2,005,672
% Change Since 1980		9.4	20.2	27.4
$ Constant				
Sales	10,437,350	9,654,941	8,628,188	8,660,979
% Change Since 1980		(7.5)	(17.3)	(17.0)
Net Income	379,654	383,520	309,126	316,716
% Change Since 1980		1.0	(18.6)	(16.6)
Equity	2,025,797	2,003,977	1,996,215	2,005,672
% Change Since 1980		(1.1)	(1.5)	(1.0)

*ISPI for footwear used as a deflator for all constant dollars, placed on base 1983=100:

1980	77.7
1981	85.9
1982	94.8
1983	100.0

Source: Clarkson Gordon 1984, Exhibit 4; Statistics Canada Cat. 62-011.

industry aggregate shown in Table IV; this divergence probably reflects the structure of the "sample" used (perforce) by Clarkson Gordon, from which some major producers were omitted. The income and equity figures also reflect the omission of these respondents and suffer under the additional uncertainties associated with the use of any deflators in an attempt to remove the impact of inflation from income figures. (These uncertainties are recognized and fully acknowledged by the accounting profession, including of course the Tribunal's own consultants, Clarkson Gordon; tables showing "deflated" financial data are, as the Clarkson Gordon report says, included only "in order to highlight the possible impact of inflation".)

The Clarkson Gordon study, in its comparison of footwear producers' financial results with total manufacturing and total industry, showed that the footwear producers enjoyed higher returns on total assets and shareholders' equity in the years 1979, 1980 and 1981, and also that in the disastrous year of 1982, the footwear industry experienced a much less catastrophic decline in before-tax profits than did manufacturing or total industry. Bearing in mind the room for doubt arising from comparisons of the "sample" with industry aggregates, two comments may be made with respect to the analysis presented: one is that the footwear industry's practice of leasing much of its machinery would go far to explaining the higher returns on owners' invested capital, and the other is that the industry's low debt to total capital ratio, compared to that of other non-financial enterprises, relieves footwear producers from the burdens of debt servicing borne by these others, particularly at times of high interest rates and recessionary market conditions such as those of 1981-82.

The financial health of the footwear industry, analysed by size of firm, by gender, by location and by branding provides additional insights. The data are summarized in Appendix Tables A-11 to A-15. In Appendix Table A-11, the Clarkson Gordon "sample" shows some 21 small firms (sales up to $2.5 million), up to 24 medium firms (sales from $2.5 to $7.5 million) and 16 or 17 large firms (sales over $7.5 million). Interpretation of the results from the study should be made in the light of the actual size distribution of the industry, as measured by numbers of employees per establishment; as noted earlier, some 25 to 30 per cent of the establishments employ less than 20 workers, some 60 per cent employ 20 to 200 workers and some ten per cent employ more than 200 workers, and the optimum size of establishment probably thus lies in the medium-sales range, which may therefore be under-represented in the financial analysis. (Conversely, some firms with close to 200 employees may be included with the large-sales category.)

The table reveals that the medium-sized firms enjoyed, on the whole, more satisfactory sales performance in the years 1980 to 1984 than the larger, while the small firms fared less well but, at the same time, showed a lesser fluctuation. Gross profit margins were less favourable for the small firms; the medium firms performed comparatively well. Small firms were, on the whole, less liquid than the medium and large. As regards debt burdens, the

medium and large firms were able to reduce their debt, as a percentage of equity, very significantly during 1981 and 1982, while that of the small firms edged upward over the period[1]. Capital expenditures relative to total assets were highest for the small firms and lowest for the large firms. Return on investment was highest in the case of the medium firms and lowest for the large firms. On the whole, on the basis of the "sample", the small firms turned in a moderately less satisfactory performance than the large, with the medium group showing, on balance, the best record. As noted, the industry as represented by the "sample" suffered less from the 1982 recession than did other industry, so these results may be evaluated within this wider context.

Analysed by gender (Appendix Table A-12), total debt expressed as a percentage of equity was very much higher for those firms producing women's footwear than it was for firms producing men's footwear. Firms producing a mixture of product reduced their debt percentage sharply during 1981-1982 until it was close to that of men's. Women's footwear firms had the lowest current and acid test ratios, the lowest net profit ratios and the lowest gross profit margin. Analysed by location (Appendix Tables A-13 and A-14), firms in Quebec had higher current and acid test ratios and lower debt ratios than those in Ontario; however, gross profit margins and return on investment were lower in Quebec. Companies located outside the main urban centres (Montreal and Toronto) showed higher returns than those in the two large cities, with the difference being particularly marked in Quebec. According to the study, companies located in Montreal appeared to be the least profitable. The study also notes that producers of branded product (Appendix Table A-15) have a generally better financial record than those producing unbranded or mixed product.

In interpreting the results of the study, which appear to point to a particular weakness in the case of women's footwear firms in Quebec and particularly in Montreal, it should be borne in mind that the "sample" contained one Montreal producer which, after a prolonged period of financial strain, went into receivership late in 1984. As the number of firms included was not the total universe, the depressive effect of this factor on the data used was commensurately larger. However, and bearing in mind all the caveats issued with respect to the "sample", the indications of weakness in the women's leather footwear sector, compared to other sectors, may be viewed as having reasonably solid foundations. Work done in connection with other studies appears to support this conclusion.

---

1. This change probably reflected changes in tax legislation, which led some owners to withdraw retained earnings in the form of dividends and immediately reinvest the funds as shareholders' loans.

RELATED INDUSTRIES[1]

Two related industries, the tanneries and the shoe findings manufacturers, supply a very large part of the materials used by footwear producers. The tanneries, in particular, rely very heavily on the footwear industry, which represents 75 to 80 per cent of their market.

TABLE XXVII

INDEX OF REAL DOMESTIC PRODUCT - TANNERIES AND SHOE FINDINGS, 1974-1983

Index 1971=100

Year	Leather Tanneries (SIC 1720)	Boot and Shoe Findings (SIC 1792)
1974	84.2	126.9
1975	91.4	133.3
1976	90.6	119.2
1977	86.8	106.4
1978	100.0	125.6
1979	89.9	134.6
1980	80.1	112.8
1981	81.6	126.9
1982	67.7	117.9
1983	78.6	N.A.

N.A. - Not available.

Source: Calculated from unpublished Statistics Canada data.

The downward trend in real product of the tanneries revealed in Table XXVII reflects the overall reduction in pairage recorded by footwear producers over the same period. (The brief jump in output in 1978 and its aftermath in 1979 were probably associated with the major disruption of world trade in hides and leather caused by export restrictions on the part of Argentina at that time, as well as by the strengthened demand of the footwear producers after the imposition of quotas.) The findings manufacturers, which supply other industries besides footwear, have recorded less of an overall decline, but reveal marked variation in year-to-year real output.

1. With the switchover in 1983 to the 1980 Standard Industrial Classification Code, data for 1983 and onward for the Boot and Shoe Findings Manufacturers are no longer available.

These two industries normally employ around 3,700 persons annually, as shown in Table XXVIII.

TABLE XXVIII

EMPLOYMENT, FOOTWEAR RELATED INDUSTRIES, 1974-1982

Year	Leather Tanneries	Boot and Shoe Findings Manufacturers	Total
1974	2,492	1,277	3,769
1975	2,605	1,355	3,960
1976	2,613	1,340	3,953
1977	2,457	1,225	3,682
1978	2,465	1,302	3,767
1979	2,264	1,527	3,791
1980	2,283	1,496	3,779
1981	2,313	1,476	3,789
1982	2,007	1,261	3,268

Source: Statistics Canada Cats. 33-302, 33-203, 33-207.

In 1974, there were 20 tanning firms consisting of 28 establishments, shipping over $97 million worth of leather. In 1982, 30 establishments shipped over $178 million worth of leather. Materials and supplies continued to be the major expense item of the tanneries, representing over 59 per cent of the value of shipment in 1974 and 68 per cent in 1982; in 1979, materials and supplies reached a high of 72 per cent of the value of shipments. The tanning industry traditionally has sourced most of its hides domestically. The cost of labour as a percentage of the value of shipments dropped nearly five full percentage points from the mid-1970s to the early 1980s.

GOVERNMENT PROGRAMS

In its 1981 report, the Tribunal described the program of government assistance to the footwear industry known as FTIAP (the Footwear and Tanning Industries Adjustment Program) and assessed its impact and success to the summer of 1980. The FTIAP program provided grants up to $125,000 towards consultative assistance in designing restructuring plans. Guaranteed loans of up to $1.5 million were available to implement improvements in financial and

plant control systems, marketing methods, technology and administration. Companies involved in the footwear and tanning industries were eligible for adjustment program assistance[1].

Government assistance approved for footwear enterprises under FTIAP, over the period January 1, 1974, to March 31, 1981, amounted to $2.7 million. Of this amount, first stage assistance (an operational audit) amounted to $859,000. The remaining $1.8 million of assistance was provided to meet consulting costs for implementation of approved restructuring plans. Direct or guaranteed loans exceeded $13 million[2].

Following the Tribunal's report of February 1981 and after having reviewed the results achieved under the Footwear and Tanning Industries Assistance Program, the government, on November 24, 1981, announced a new policy for the Canadian footwear and tanning industries. Included in this policy were: 1) the termination of global quotas on imports of leather footwear introduced four years earlier; 2) the introduction of global quotas on imports of canvas footwear for a period of three years; and 3) the availability of special financial assistance to continue the restructuring process begun by the footwear and tanning industries under FTIAP. The Canadian Industrial Renewal Board was called upon to extend its responsibilities, hitherto confined to the textile and clothing industries, to cover the footwear and tanning industries.

In the summer of 1982, the government reimposed global quotas on the import of leather footwear for a period of two and one-half years.

CIRB provides an integrated approach to industrial adjustment: its Sector Firms Program (SFP) is directed towards assisting the firms in the industry, its Business and Industrial Development Program (BIDP) is directed at strengthening and diversifying the economic base of regions that are heavily dependent on the textile, clothing and footwear (TCF) industries, and its Labour Adjustment Program (LAP) is designed to assist workers to adjust to changing circumstances in their industry. The LAP is administered by the Canada Employment and Immigration Commission and the BIDP is not of immediate concern in the context of this appendix. However, the contribution made to the strength and development of the footwear industry, both now and in the future, by the SFP is of the greatest interest. The review that follows is

---

1. Source: ABC/Assistance to Business in Canada, Board of Economic Development Ministers, 1979.

2. Source: DRIE, May 1984.

drawn from the brief submitted to the Tribunal by CIRB in November 1984; this material was originally designated confidential, but, in the main, has since been declassified.

The SFP is made up of four elements. The largest is the restructuring and modernization component; the other components are a common services element, a mergers and acquisitions element, and a loan insurance element. All assistance for capital expenditures must be in support of a restructuring plan, which participating firms must develop after full assessment of strengths and weaknesses in management, finance, marketing and production functions. This is a three-phase process: phase one is a comprehensive analysis of the company's operations, phase two is the development of a long-term (three to five years) restructuring plan aimed at correcting problems and building on strengths and phase three is implementation of the plan by the company. Firms are encouraged to engage outside consultants for phases one and two. Up to 75 per cent of consulting costs are paid for by CIRB, while for phase three, CIRB's practice has been to pay up to 25 per cent of capital costs and up to 50 per cent of associated consulting costs.

In the implementation of the program, CIRB developed a philosophical context of building upon strength, from the premise that improvements in the efficiency and adaptability of the industry can come in the main only from increases in the efficiency and adaptability of its constituent companies. Industry consultations and the selection of strong companies to be the targets of assistance have been reinforced by the exclusion from the program of new entrants. In addition, CIRB has established certain commitments that the selected firms must make regarding reinvestment of profits during a control period of up to five years. The program does not extend to supplier or customer industries, assistance is not given for vertical integration or diversification, there is no provision for export assistance and assistance is not given for hiring of additional specialists or professionals.

Table XXIX outlines the breakdown of the industry's plans for restructuring and modernization investment developed from the evidence of CIRB up to November 1984.

TABLE XXIX

RESTRUCTURING AND MODERNIZATION INVESTMENT, FOOTWEAR INDUSTRY

	Capital Costs ($'000)	Consulting Fees ($'000)	Research & Development ($'000)	Total ($'000)
Management				
computer	4,282	1,098		5,380
other		862		861
Finance		48		48
Marketing	60	368		428
Manufacturing	38,742	1,264	3,043	43,049
TOTAL	43,084	3,639	3,043	49,766

Source: CIRB submission to the Tribunal.

The figures in Table XXIX represent a breakdown of the industry's restructuring plans and outlays that will be made by participating firms. CIRB's practice is to provide assistance up to 25 per cent of the capital costs and up to 50 per cent of the other costs, making its contribution only after the firm has completed the planned expenditure. As of October 31, 1984, roughly $14.1 million of the $17 million earmarked for footwear under CIRB's Sector Firms Program had been committed in this way. This $14.1 million assistance represents roughly 28 per cent of $49.8 million total restructuring and modernization investment plans so far approved for assistance.

As of December 1984, however, it appeared that actual payments to the footwear industry under this part of the program were in the region of only about $2.2 million. If this sum is taken as representing 25 per cent of the outlays actually having been made by participating firms by that time, these outlays would have amounted to no more than $9 million. The current termination date for CIRB is March 1986, and it therefore appears that the bulk of the investment to be undertaken by the industry under this plan will occur in 1985 and 1986.

Related Federal Government Programs/Services[1]

The following government departments and agencies provide a number of programs and services which are of assistance to the footwear and tanning industries:

Canadian Industrial Renewal Board

*Business and Industrial Development Program: CIRB provides assistance to all manufacturing industries and many other businesses willing to move to one of the following designated special areas: Cornwall, Hawkesbury, Valleyfield, Drummondville, Trois-Rivières, Shawinigan, Victoriaville and Plessisville.

Employment and Immigration Canada

*Canadian Industrial Renewal Program (CIRP): this program is a series of industrial and labour adjustment measures designed to assist the textile, clothing, footwear, and tanning (TCFT) industries and workers while supporting the federal government's TCFT policies. The federal government introduced the five-year program (1981-82 to 1985-86) on October 26, 1981, with a commitment of $267 million.

External Affairs Canada

*Import and export permits/licenses/quotas: the Department is responsible for the issuance of export permits, international import certificates and international delivery certificates, in accordance with the Export and Import Permits Act and Regulations that govern some agricultural and dairy products, textiles, footwear and clothing.

---

1. Extracted from: Index to Federal Programs and Services 1984, Government of Canada.

Labour Canada

*Pre-retirement benefits: these are available for individuals of not less than 50 years of age who have been laid off by industries on the federal government's designation list and who may not find manpower placement programs to be effective. (Benefits are paid through Canada Employment Centres.)

Provincial Programs

The two central provinces, in which over 90 per cent of the footwear industry is located, offer the following assistance/services to the footwear industry:

*In Quebec, the province offered grants towards product research and development through the "Innovation Chaussure" program from January 1979 to December 1982. During this period, 64 firms received 82 grants for a total of $5.9 million on projects with a total investment of $14.6 million.

*Ontario provides assistance to all manufacturing industries through the Ontario Development Corporation, in the form of loans. Over the period 1971 to 1982, 17 loans to 11 companies were made for a total of $4.5 million.[1]

The "Innovation Chaussure" Program of the Government of Quebec is no longer in operation.

1. Descriptions of these programs/services originate from DRIE, May 1984, Section 7C.

APPENDIX TABLES

TABLE A-1 - A Comparison of Footwear RDP with Selected Industrial Aggregates

TABLE A-2 - Domestic Footwear Production by Type, 1979-1984

TABLE A-3 - Estimated Employment by Province and by Sector (1982)

TABLE A-4 - Footwear Employment by Size Groupings, 1974-1983

TABLE A-5 - Annual Average Hourly Earnings, Footwear Industry, Quebec and Ontario, 1970-1982

TABLE A-6 - Average Yearly Earnings of Footwear Sector Workers by Year, Ontario, 1972-1983
Average Yearly Earnings of Footwear Sector Workers by Year, Quebec, 1972-1983

TABLE A-7 - Investment and Capital Stock of Shoe Factories, 1974-1984 (Current Dollars)

TABLE A-8 - Investment and Capital Stock of Shoe Factories, 1974-1984 (Constant Dollars)

TABLE A-9 - Shoe Factories Manufacturing Activity: Cost Breakdown

TABLE A-10 - All Manufacturing: Cost Breakdown of Principal Manufacturing Activity

TABLE A-11 - Profitability and Financial Structure Ratios: 1980-1983 - Footwear Manufacturers by Size of Enterprise (Percentages)

TABLE A-12 - Profitability and Financial Structure Ratios: 1980-1983 - Footwear Manufacturers by Gender (Percentages)

TABLE A-13 - Profitability and Financial Structure Ratios: 1980-1983 - Footwear Manufacturers by Location (Percentages) - Montreal - Quebec

TABLE A-14 - Profitability and Financial Structure Ratios: 1980-1983 - Footwear Manufacturers by Location (Percentages) - Toronto - Ontario

TABLE A-15 - Profitability and Financial Structure Ratios: 1980-1983 - Footwear Manufacturers by Branding (Percentages)

APPENDIX TABLE A-1

A COMPARISON OF FOOTWEAR RDP WITH SELECTED INDUSTRIAL AGGREGATES*
($ 1971 Million)

Year	Footwear	Non-Durable Manufacturing	Manufacturing	Goods Producing Industries	Total Economy
1974	101.6	11,110.1 (0.91)	23,497.2 (0.43)	39,679.9 (0.26)	99,347.2 (0.10)
1975	100.5	10,486.7 (0.96)	22,122.5 (0.45)	38,497.7 (0.26)	100,282.6 (0.10)
1976	107.7	11,255.2 (0.96)	23,519.2 (0.46)	40,823.0 (0.26)	105,415.6 (0.10)
1977	98.1	11,380.9 (0.86)	23,968.8 (0.41)	41,649.1 (0.24)	108,329.6 (0.09)
1978	109.8	11,977.3 (0.92)	25,136.8 (0.44)	42,538.7 (0.26)	111,879.3 (0.10)
1979	117.9	12,547.8 (0.94)	26,587.7 (0.44)	44,422.4 (0.27)	116,295.9 (0.10)
1980	109.3	12,548.1 (0.87)	25,809.1 (0.42)	44,143.8 (0.25)	117,779.7 (0.09)
1981	117.1	12,669.9 (0.92)	26,078.1 (0.45)	44,869.3 (0.26)	121,053.2 (0.10)
1982	101.5	11,743.3 (0.86)	23,103.4 (0.44)	40,871.9 (0.25)	115,888.5 (0.09)
1983	109.3	12,320.5 (0.89)	24,485.8 (0.45)	42,518.9 (0.26)	119,005.3 (0.09)

*RDP = Gross Domestic Product at Factor Cost in Constant Prices.

Figures in parentheses represent footwear RDP as a percentage of the various RDPs for the industrial aggregates.

Source: Statistics Canada Cat. 61-213, Gross Domestic Product By Industry.

APPENDIX TABLE A-2

DOMESTIC FOOTWEAR PRODUCTION BY TYPE, 1979-1984

Pairage

Year	Dress & Casual[1]	Work and Utility[2]	Slippers	Athletic*	Plastic Waterproof	All Other	Total
1974	30,196,357e	4,003,329e	8,045,370	3,297,682e	2,253,959	2,280,377e	50,077,074e
1975	26,452,936	3,302,657	6,768,564	3,477,392	1,564,557	699,404	42,265,510
1976	27,814,306	3,410,020	7,271,979	3,455,665	1,600,187	401,079	40,843,136
1977	24,019,786	3,385,387	5,542,069	3,314,682	1,589,349	422,074	38,273,347
1978	27,687,997	4,531,368e	6,166,253	3,572,328	1,348,544	279,980e	43,586,470
1979	29,661,077	4,100,982	5,883,496	2,015,240	1,592,765e	1,658,399	44,911,959e
1980	25,878,487	2,726,391	5,629,228	828,354	1,836,985	761,959	37,661,404
1981	27,857,379	1,957,947	5,775,425	554,634	1,806,576	532,084	38,484,045
1982	23,580,349	1,740,821	5,026,763	508,794	1,419,573	750,858	33,027,158
1983	25,102,167	2,045,485	5,277,600	547,882e	1,310,738	831,890	35,115,762e
1984	27,106,341	2,934,068	7,082,303	1,223,193	1,496,702	856,459	40,699,066

Source: Statistics Canada Cat. 33-002, Footwear Statistics.

*Excludes skates.

e - Estimate.

1. For 1974-1978, includes canvas footwear; from 1980 on canvas is spread over remaining categories.

2. Excludes rubber waterproof.

APPENDIX TABLE A-3

ESTIMATED EMPLOYMENT BY PROVINCE AND BY SECTOR (1982)

SECTOR	TOTAL INDUSTRY		QUEBEC		ONTARIO		OTHER PROVINCES	
	Employment	Per Cent of Total	Employment	Per Cent of Total	Employment	Per Cent of Total	Employment	Per Cent of Total
Men's/Boys'	5,168	(36)	1,609	(11)	3,253	(23)	306	(2)
Women's/Girls'	6,029	(42)	3,330	(23)	2,673	(19)	26	(-)
Children's/Infants'	1,004	(7)	305	(2)	699	(5)	0	(-)
Slippers	718	(5)	242	(2)	469	(3)	7	(-)
Special Purpose/Athletic	1,436	(10)	684	(5)	732	(5)	20	(-)
TOTAL	14,355	100	6,170	(43)	7,826	(54)	359	(3)

Men's/Boys' - includes dress boots and shoes, work boots and shoes, sandals (excluding beach type) and cowboy boots.

Women's/Girls' - includes dress boots and shoes, sandals (excluding beach type) and wooden footwear.

Children's/Infants' - includes boots and shoes and sandals (excluding beach type).

Slippers - includes slippers and house footwear.

Special Purpose and Athletic - includes waterproof plastic, all athletic type footwear, utility footwear, fabrics tops and footwear NES.

Source: DRIE, 1984, page 7.

APPENDIX TABLE A-4

FOOTWEAR EMPLOYMENT BY SIZE GROUPINGS, 1974-1983

		1-19	%	20-49	%	50-99	%	100-199	%	Over 200	%	TOTAL
1974	Employees	310	2	1,150	7	2,737	17	4,469	27	7,755	47	16,421
	Average	8		30		78		140		352		98
1975	Employees	240	1	963	6	2,564	15	5,872	35	7,221	43	16,860
	Average	8		33		71		137		361		107
1976	Employees	180	1	1,188	7	2,310	14	5,925	36	6,883	42	16,486
	Average	6		36		72		144		362		107
1977	Employees	278	2	1,117	8	3,127	21	3,897	27	6,079	42	14,498
	Average	7		35		76		144		358		93
1978	Employees	390	3	958	6	2,843	19	4,492	29	6,486	43	15,169
	Average	9		35		75		145		381		97
1979	Employees	364	2	1,078	7	3,165	20	3,538	22	8,009	49	16,194
	Average	8		34		75		133		364		95
1980	Employees	296	2			7,593	49			7,607	49	15,496
	Average	6				79				380		96
1981	Employees	265	2	851	5	2,921	18	5,034	30	7,423	45	16,494
	Average	6		35		70		144		464		104
1982	Employees	374	2	982	7	2,292	16	5,294	37	5,413	38	14,355
	Average	8		34		65		139		416		89
1983[e]	Employees	342	2	1,146	8	2,849	19	4,343	29	6,429	43	15,109
	Average	7		34		71		136		357		88

e - Tribunal estimate. Note: Percentages may not add to 100 due to rounding.

Source: Statistics Canada Cats. 33-203, 33-207.

APPENDIX TABLE A-5

ANNUAL AVERAGE HOURLY EARNINGS, FOOTWEAR INDUSTRY, QUEBEC AND ONTARIO, 1970-1982

Year	Quebec	Ontario	Quebec as a % of Ontario
1970	1.90	2.04	93.14
1971	2.02	2.23	90.58
1972	2.16	2.34	92.31
1973	2.38	2.56	92.97
1974	2.77	2.93	94.54
1975	3.28	3.33	98.50
1976	3.82	3.71	102.96
1977	4.17	4.08	102.21
1978	4.54	4.24	107.08
1979	4.91	4.68	104.91
1980	5.34	5.09	104.91
1981	5.88	5.56	105.76
1982	6.23	6.03	103.32
% Change 1970-1982	227.9	195.6	

Source: DRIE, May 1984, Annex 2.

APPENDIX TABLE A-6

AVERAGE YEARLY EARNINGS OF
FOOTWEAR SECTOR WORKERS BY YEAR, ONTARIO, 1972-1983

Year	Mean Total			Sample Size		
	Female	Male	Average	Female	Male	Total
1972	2762.86	5199.76	3859.56	732	599	1331
1973	3075.28	5498.91	4187.74	838	711	1549
1974	3536.40	6317.45	4809.63	932	787	1719
1975	3929.57	7091.02	5368.89	956	799	1755
1976	4647.17	8076.80	6219.93	1000	847	1847
1977	4883.56	8604.07	6612.90	981	852	1833
1978	5451.95	9471.83	7274.29	1066	884	1950
1979	6292.59	11030.53	8396.80	1144	914	2058
1980	6914.02	11835.89	9120.38	1120	910	2030
1981	7806.06	13643.47	10354.67	1173	909	2082
1982	8441.79	14049.28	10915.60	1097	866	1963
1983	9513.71	15261.63	12047.64	1087	857	1944
%Change Period	244.4	193.5	212.2			

AVERAGE YEARLY EARNINGS OF
FOOTWEAR SECTOR WORKERS BY YEAR, QUEBEC, 1972-1983

Year	Mean Total			Sample Size		
	Female	Male	Average	Female	Male	Total
1972	2501.39	4296.20	3432.14	583	628	1211
1973	2721.45	4675.07	3717.77	687	715	1402
1974	3202.19	5247.88	4246.96	776	810	1586
1975	3632.50	6054.69	4876.78	802	843	1645
1976	4411.65	6914.58	5695.20	836	880	1716
1977	4744.19	7678.00	6251.41	814	860	1674
1978	5372.38	8512.58	6997.63	824	884	1708
1979	6253.36	9910.43	8173.64	814	900	1714
1980	6837.99	11002.81	9037.63	813	910	1723
1981	7781.95	12590.64	10310.20	819	908	1727
1982	8210.82	13224.59	10897.55	744	859	1603
1983	8782.49	14313.99	11686.79	749	828	1577
%Change Period	251.1	233.2	240.5			

Source: Canada Employment and Immigration Commission, 1985.

APPENDIX TABLE A-7

INVESTMENT AND CAPITAL STOCK OF SHOE FACTORIES, 1974-1984
($ Current '000)

Year	Machinery and Equipment			All Capital		
	Gross Fixed Capital Formation	Mid-Year Net Stock	Repair Expenditure	Gross Fixed Capital Formation	Mid-Year Net Stock	Repair Expenditure
1974	5,532	26,371	2,900	8,033	61,022	3,500
1975	5,788	34,115	3,000	8,053	73,324	3,600
1976	4,151	36,128	3,500	5,469	78,766	4,300
1977	5,167	40,625	3,500	6,618	85,804	4,400
1978	4,156	46,795	3,500	6,377	94,663	4,600
1979	6,542	52,093	4,000	10,153	106,493	5,400
1980	8,990	57,605	4,700	10,866	118,062	6,100
1981	4,906	65,337	3,900	6,994	131,914	5,200
1982	3,627	65,388	3,600	5,543	136,724	4,500
1983[p]	9,934	66,800	3,500	12,289	138,784	5,400
1984[f]	9,139	72,784	3,600	10,332	149,783	5,400

Source: Statistics Canada - Capital Expenditures Work Sheet and Cat. 61-214.

p - Preliminary.

f - Forecast.

APPENDIX TABLE A-8

INVESTMENT AND CAPITAL STOCK OF SHOE FACTORIES, 1974-1984
($ 1971 '000*)

Year	Machinery and Equipment		All Capital	
	Gross Fixed Capital Formation	Mid-Year Net Stock	Gross Fixed Capital Formation	Mid-Year Net Stock
1974	4831.4	22,876	6447.5	49,210
1975	4224.8	24,809	5670.3	51,755
1976	2969.2	25,645	3640.4	52,671
1977	3327.1	25,968	4049.9	52,697
1978	2302.5	25,813	3534.7	52,410
1979	3229.0	25,605	5014.3	52,540
1980	4142.9	26,335	4914.7	53,396
1981	1983.8	26,256	2810.3	52,947
1982	1378.0	24,674	2062.4	50,904
1983P	3621.6	24,217	4430.9	50,024
1984f	3133.4	24,852	3452.1	50,136

Source: Statistics Canada, Capital Expenditures Work Sheet and Cat. 61-214.

P - Preliminary.

f - Forecast.

*Deflated by respective price indexes for capital expenditure on plant and equipment, leather industry (1971=100).

APPENDIX TABLE A-9

SHOE FACTORIES MANUFACTURING ACTIVITY: COST BREAKDOWN

Year	Value of Shipments of Own Manufacture	Cost of Materials and Supplies*		Cost of Fuel and Electricity*		Cost of Production and Related Workers (Wages)		Other Costs and Profit	
	$'000	$'000	%	$'000	%	$'000	%	$'000	%
1974	320,895	163,454	50.9	1,469	0.5	83,645	26.1	72,327	22.5
1975	351,221	174,100	49.6	1,537	0.4	93,864	26.7	81,720	23.3
1976	396,923	197,527	49.8	1,795	0.5	105,999	26.7	91,602	23.1
1977	389,879	190,405	48.8	2,076	0.5	100,886	25.9	96,512	24.8
1978	461,512	233,250	50.5	2,472	0.5	118,517	25.7	107,273	23.2
1979	600,425	317,736	51.4	2,880	0.5	140,000	22.6	139,809	22.6
1980	618,733	306,587	49.6	3,233	0.5	142,178	23.0	166,735	27.0
1981	704,445	347,760	49.4	3,512	0.5	167,545	23.8	185,628	26.4
1982	651,026	307,027	47.2	4,289	0.7	152,325	23.4	187,385	28.8
1983e	686,436	338,453	49.3	5,395	0.8	168,983	24.6	173,605	25.3

Source: Statistics Canada Cat. 33-207, Leather Industries, Section II, SIC 1740, Table 1: Principal Statistics.

*Prior to 1982, for small establishments, the cost of fuel and electricity was included in the cost of materials and supplies.

e - Tribunal estimate.

APPENDIX TABLE A-10

ALL MANUFACTURING: COST BREAKDOWN OF PRINCIPAL MANUFACTURING ACTIVITY

Year	Value of Shipments of Own Manufacture $ Million	Cost of Materials and Supplies* $ Million	%	Cost of Fuel and Electricity* $ Million	%	Cost of Production and Related Workers (Wages) $ Million	%	Other Costs and Profit $ Million	%
1974	82,455	47,500	57.6	1,624	2.0	11,637	14.1	21,695	26.3
1975	88,460	51,177	57.9	1,806	2.0	12,672	14.3	22,805	25.8
1976	98,281	56,982	58.0	2,325	2.4	14,607	14.9	24,366	24.8
1977	108,852	62,981	57.9	2,790	2.6	15,813	14.5	27,268	25.1
1978	129,019	74,894	58.0	3,397	2.6	17,933	13.9	32,795	25.4
1979	152,133	90,270	59.3	3,880	2.6	20,377	13.4	37,606	24.7
1980	168,051	99,780	59.4	4,449	2.6	22,162	13.2	41,661	24.8
1981	190,927	114,342	59.9	5,474	2.9	24,533	12.8	46,579	24.4
1982	187,933	112,060	59.6	6,028	3.2	24,262	12.9	45,583	24.3

Source: Statistics Canada Cats. 31-210 (1974-1976), 31-203 (1977-1982).

*Prior to 1982, the cost of fuel and electricity was included in the cost of materials and supplies for small establishments.

Note: Percentages may not sum to 100 due to rounding.

APPENDIX TABLE A-11

PROFITABILITY AND FINANCIAL STRUCTURE RATIOS:
1980-1983 - FOOTWEAR MANUFACTURERS BY SIZE OF ENTERPRISE
(Percentages)

	Small				Medium				Large			
	1980	1981	1982	1983	1980	1981	1982	1983	1980	1981	1982	1983
Net Profit After Tax/Sales	3	3	4	4	3	5	3	3	4	4	3	4
Gross Profit to Sales	23	22	23	20	24	26	25	25	23	24	24	24
Net Profit After Tax/Total Assets	6	5	7	6	6	9	6	6	7	7	7	7
Net Profit After Tax/ Shareholders Equity*	20	16	23	17	19	29	16	14	17	18	18	18
Current Assets to Current Liabilities	145	156	171	165	150	150	176	168	171	176	198	179
Current Assets (Less Inventory) to Current Liabilities	70	75	90	78	86	90	107	103	84	88	113	105
Inventory Turnover	378	364	358	363	422	450	447	485	335	352	379	421
Inventory/Working Capital	166	145	114	134	128	120	91	95	122	115	87	94
Number of Companies	18	21	22	20	20	21	21	24	16	17	17	16

*Estimated as net profit to total assets times capital expenditures to shareholders equity divided by capital expenditures to total assets; Note: May contain multiplicative errors.

Source: Tribunal estimates contained in Clarkson Gordon.

APPENDIX TABLE A-12

PROFITABILITY AND FINANCIAL STRUCTURE RATIOS:
1980-1983 - FOOTWEAR MANUFACTURERS BY GENDER
(Percentages)

	Men's				Women's				Product Mixed			
	1980	1981	1982	1983	1980	1981	1982	1983	1980	1981	1982	1983
Net Profit After Tax/Sales	7	6	4	4	3	3	1	1	4	4	4	4
Gross Profit to Sales	25	25	24	22	21	22	21	20	24	25	25	24
Net Profit After Tax/Total Assets	14	12	8	7	7	6	1	1	7	7	8	8
Net Profit After Tax/ Shareholders Equity*	28	30	16	16	26	19	5	3	19	18	19	18
Current Assets to Current Liabilities	270	210	293	229	147	150	142	139	168	172	208	185
Current Assets (Less Inventory) to Current Liabilities	159	126	187	142	84	91	89	87	82	85	116	106
Inventory Turnover	375	457	451	446	437	484	479	507	335	344	369	413
Inventory/Working Capital	66	77	55	67	134	117	126	133	126	120	85	93
Number of Companies	3	4	4	4	15	16	17	17	36	39	39	39

*Estimated as net profit to total assets times capital expenditures to shareholders equity divided by capital expenditures to total assets; Note: May contain multiplicative errors.

Source: Tribunal estimates contained in Clarkson Gordon.

APPENDIX TABLE A-13

PROFITABILITY AND FINANCIAL STRUCTURE RATIOS:
1980-1983 - FOOTWEAR MANUFACTURERS BY LOCATION
(Percentages)

	In-Montreal				Out-of-Montreal				Quebec			
	1980	1981	1982	1983	1980	1981	1982	1983	1980	1981	1982	1983
Net Profit After Tax/Sales	0	2	1	1	6	6	6	5	3	4	4	3
Gross Profit to Sales	19	21	21	19	25	26	25	23	22	24	23	21
Net Profit After Tax/Total Assets	0	4	2	2	11	10	10	8	6	7	7	5
Net Profit After Tax/ Shareholders Equity*	0	18	7	8	18	18	20	12	14	19	18	11
Current Assets to Current Liabilities	133	143	144	130	222	225	305	291	174	183	209	192
Current Assets (Less Inventory) to Current Liabilities	72	73	81	72	133	133	196	200	100	102	127	122
Inventory Turnover	368	403	402	442	366	355	397	421	367	377	399	431
Inventory/Working Capital	185	162	143	193	72	74	53	48	99	98	75	76
Number of Companies	14	16	15	15	18	19	20	20	32	35	35	35

*Estimated as net profit to total assets times capital expenditures to shareholders equity divided by capital expenditures to total assets; Note: May contain multiplicative errors.

Source: Tribunal estimates contained in Clarkson Gordon.

APPENDIX TABLE A-14

PROFITABILITY AND FINANCIAL STRUCTURE RATIOS:
1980-1983 - FOOTWEAR MANUFACTURERS BY LOCATION
(Percentages)

	In-Toronto				Out-of-Toronto				Ontario			
	1980	1981	1982	1983	1980	1981	1982	1983	1980	1981	1982	1983
Net Profit After Tax/Sales	2	5	2	2	4	4	3	4	4	4	3	4
Gross Profit to Sales	16	22	20	20	25	25	26	26	24	25	25	25
Net Profit After Tax/Total Assets	5	10	4	5	8	7	7	8	8	7	6	8
Net Profit After Tax/ Shareholders Equity*	18	32	14	16	24	18	14	19	23	18	14	19
Current Assets to Current Liabilities	124	125	123	127	166	168	198	174	159	160	179	164
Current Assets (Less Inventory) to Current Liabilities	47	60	61	63	77	83	110	98	72	79	98	91
Inventory Turnover	503	412	468	487	320	355	365	416	342	364	383	429
Inventory/Working Capital	320	257	271	237	135	124	90	103	148	136	103	115
Number of Companies	11	13	14	14	11	11	11	11	22	24	25	25

*Estimated as net profit to total assets times capital expenditures to shareholders equity divided by capital expenditures to total assets; Note: May contain multiplicative errors.

Source: Tribunal estimates contained in Clarkson Gordon.

APPENDIX TABLE A-15

PROFITABILITY AND FINANCIAL STRUCTURE RATIOS:
1980-1983 - FOOTWEAR MANUFACTURERS BY BRANDING
(Percentages)

	In-Toronto				Out-of-Toronto				Ontario			
	1980	1981	1982	1983	1980	1981	1982	1983	1980	1981	1982	1983
Net Profit After Tax/Sales	4	4	4	4	3	3	2	2	4	3	3	3
Gross Profit to Sales	25	27	27	27	19	19	19	18	20	21	21	20
Net Profit After Tax/Total Assets	7	9	7	7	7	6	5	5	6	6	6	6
Net Profit After Tax/ Shareholders Equity*	18	21	14	17	27	24	18	16	14	16	12	12
Current Assets to Current Liabilities	160	173	199	177	131	130	145	135	204	182	199	196
Current Assets (Less Inventory) to Current Liabilities	78	91	115	105	62	65	78	69	116	95	115	119
Inventory Turnover	343	367	372	431	426	446	464	455	342	338	393	417
Inventory/Working Capital	136	112	84	94	221	216	151	191	84	107	85	80
Number of Companies	27	27	28	28	14	16	15	15	13	16	17	17

*Estimated as net profit to total assets times capital expenditures to shareholders equity divided by capital expenditures to total assets; Note: May contain multiplicative errors.

Source: Tribunal estimates contained in Clarkson Gordon.

APPENDIX B

FOOTWEAR IMPORTS

THE FOOTWEAR QUOTA

As a result of the Anti-dumping Tribunal's report in February 1981, the government imposed a three-year quota on all imports of non-leather footwear including canvas, effective December 1, 1981. In July 1982, quotas were reimposed on leather footwear. (Both leather and non-leather footwear, but not canvas footwear, had been subject to quotas between December 1, 1977, and November 30, 1981.) In May 1984, the government announced that the quotas, which were due to expire in November 1984, would be extended until March 1986 to allow sufficient time to conduct an inquiry into the footwear industry. (This extension was subsequently reduced to November 1985.) This is the fourth such inquiry.

The global quota on footwear is administered by the Special Trade Relations Bureau (STRB) of External Affairs. Rubber footwear is not subject to quota. In addition, a number of other categories of footwear are not subject to quota although their importation is under surveillance and requires a permit. The categories of footwear under surveillance are listed in Appendix Table B-2.

TABLE I

QUOTA SURVEILLANCE ITEMS

	Dec. 1/80 to Nov. 30/81	Dec. 1/81 to Nov. 30/82	Dec. 1/82 to Nov. 30/83	Dec. 1/83 to Nov. 30/84
Leather	-	105,103*	511,794	720,284
Non-Leather	-	447,262*	4,002,029	7,939,737
Total	2,894,048	552,365	4,513,823	8,660,021

*Quota period July 9, 1982, to November 30, 1982.

The list of footwear under surveillance has been greatly expanded since 1981. In 1984, these imports accounted for almost nine million pairs of footwear, compared with three million pairs in 1981. Quota-exempt imports were particularly inflated in 1984 because of increased imports of jellies.

As most jellies are (or are intended to be) subject to import restraints, the 1984 level is not expected to be sustained. However, even excluding jellies, it is clear that imports not subject to quota have shown a definite rising trend since 1981.

Using the import permits which are required as part of the quota program, STRB has developed a body of data which supplement the official import figures published by Statistics Canada. Used in conjunction with Statistics Canada data, STRB figures provide a measure of assessing the effectiveness of quota in restraining imports and thereby limiting the import competition faced by domestic producers. Quota allocations and utilization rates are shown in Tables II and III.

As shown in these tables, overall utilization of quota has risen considerably since the introduction of quotas in 1977. In part, this reflects annual adjustments to the allocations, the allowance of some switching among categories of footwear, and other administrative changes which have made the quota system more flexible.

An examination of recent data shows that quota utilization rates are considerably higher than they were at the time of the Tribunal's 1981 report. The 1982 recession and the exclusion of leather footwear from quota during the first half of that year are likely to have reduced quota utilization rates during 1982. Similarly, the recovery in the economy has contributed to the rise in utilization rates since 1982. Furthermore, it should be noted, in evaluating the utilization figures that the quota allocations were increased in 1983 and 1984. For the 1985 quota year, allocations have been increased by two per cent, a smaller increase than in the two previous years.

The expansion in exemptions, the increase in quota allocations and the rise in utilization rates have all contributed to the growth in imports since 1980. If quota-exempt imports are added to those covered by quota, total imports have risen by almost ten million pairs since 1980, an increase of almost 23 per cent.

Apart from the absolute level of quotas, the allocation of quotas among sectors is also of considerable importance in assessing the impact of quotas. In this regard, it is difficult to differentiate clearly among manufacturers, importers and retailers since many firms are involved in more than one activity or are affiliated with firms in other sectors. In order to avoid arbitrary allocations of quota among sectors, two estimates of quota allocation have been made: one for manufacturers alone and one for manufacturers which are affiliated with importers and/or retailers. These estimates are shown in Table IV.

Looking first at leather, manufacturers hold an estimated four per cent of the total quota allocation. The share of total quota held by manufacturers rises to 20 per cent if quota held by all related companies is included. The higher the allocation attributed to manufacturers, the lower the corresponding allocations for importers and retailers.

TABLE II

FOOTWEAR QUOTAS AND UTILIZATION, 1977-1981

	Quota Period Dec. 1/77 - Nov. 30/78			Quota Period Dec. 1/78 - Dec. 31/79			Quota Period Jan. 1/80 - Nov. 30/80			Quota Period Dec. 1/80 - Nov. 30/81		
	Quota Allocation (Pairage)	Permits Issued (Pairage)	% Utilization	Quota Allocation (Pairage)	Permits Issued (Pairage)	% Utilization	Quota Allocation (Pairage)	Permits Issued (Pairage)	% Utilization	Quota Allocation (Pairage)	Permits Issued (Pairage)	% Utilization
MEN'S/BOYS'												
Boots, Shoes, Sandals												
Leather	5,384,537	4,067,536	75.5	5,364,788	4,191,510	78.1	4,402,739	2,994,089	68.0	4,713,316	3,242,118	68.8
Non-Leather	2,922,067	2,320,163	79.4	3,119,424	2,623,641	84.1	2,879,575	2,532,422	87.9	3,194,437	2,792,818	87.4
TOTAL	8,306,604	6,387,699	76.9	8,484,212	6,815,151	80.3	7,282,314	5,526,491	75.9	7,907,753	6,034,936	76.3
WOMEN'S/GIRLS'												
Boots, Shoes, Sandals												
Leather	7,223,527	6,260,354	86.7	8,437,882	7,409,628	87.8	7,574,338	6,334,036	83.6	8,906,334	7,379,714	82.9
Non-Leather	7,542,384	6,513,595	86.4	7,597,280	6,783,990	89.3	6,661,611	5,994,564	90.0	7,443,737	6,751,923	90.7
TOTAL	14,765,911	12,773,949	86.5	16,035,162	14,193,618	88.5	14,235,949	12,328,600	86.6	16,350,071	14,131,637	86.4
CHILDREN'S/INFANTS'												
Boots, Shoes, Sandals												
Leather	1,095,892	789,500	72.0	1,338,784	945,076	70.6	1,096,063	601,361	54.9	1,275,613	735,754	57.7
Non-Leather	2,009,974	1,343,523	66.8	1,991,905	1,411,103	70.8	1,648,731	1,120,353	68.0	1,752,403	1,206,982	68.9
TOTAL	3,105,866	2,133,023	68.7	3,330,689	2,356,179	70.7	2,744,794	1,721,714	62.7	3,028,016	1,942,736	64.2
SLIPPERS/HOUSEWEAR												
TOTAL	6,260,875	4,498,594	71.9	6,813,129	5,160,804	75.7	5,879,113	4,022,235	68.4	6,322,314	4,011,883	63.5
SPECIAL PURPOSE FOOTWEAR												
TOTAL	4,476,401	3,558,023	79.5	5,001,186	3,660,030	73.2	4,188,255	2,406,960	57.5	5,025,764	2,621,271	52.2
TOTAL FOOTWEAR	36,915,657	29,351,288	79.5	39,664,378	32,185,782	81.1	34,330,425	26,006,000	75.8	38,633,918	28,742,463	74.4
% Change				7.4	9.7		-13.4	-19.2		12.5	10.5	

Source: External Affairs, Special Trade Relations Bureau.

TABLE III

FOOTWEAR QUOTAS AND UTILIZATION, 1981-1985

	Quota Period Dec. 1/81 - Nov. 30/82*			Quota Period Dec. 1/82 - Nov. 30/83			Quota Period Dec. 1/83 - Nov. 30/84			Quota Period Dec. 1/84 - Nov. 30/85
	Quota Allocation (Pairage)	Permits Issued (Pairage)	% Utilization	Quota Allocation (Pairage)	Permits Issued (Pairage)	% Utilization	Quota Allocation (Pairage)	Permits Issued (Pairage)	% Utilization	Quota Allocation (Pairage)
MEN'S/BOYS'										
Boots, Shoes, Sandals										
Leather	1,031,517	1,056,600	102.4	2,825,230	2,644,309	93.6	3,139,101	2,878,269	91.7	3,210,198
Non-Leather	5,637,263	5,276,922	93.6	6,125,947	5,986,798	97.7	6,733,751	6,324,305	93.9	6,880,941
TOTAL	6,668,780	6,333,522	95.0	8,951,177	8,631,107	96.4	9,872,852	9,202,574	93.2	10,091,139
WOMEN'S/GIRLS'										
Boots, Shoes, Sandals										
Leather	2,852,805	2,449,905	85.9	7,527,540	7,149,695	95.0	8,005,699	7,384,212	92.2	8,378,009
Non-Leather	12,060,429	10,651,876	88.3	13,465,728	12,470,422	92.6	15,308,026	14,288,560	93.3	15,409,689
TOTAL	14,913,234	13,101,781	87.9	20,993,268	19,620,117	93.5	23,313,725	21,672,772	93.0	23,787,698
CHILDREN'S/INFANTS'										
Boots, Shoes, Sandals										
Leather	183,789	103,089	56.1	668,827	573,511	85.7	664,823	555,375	83.5	618,334
Non-Leather	3,693,076	2,874,241	77.8	3,642,015	3,220,138	88.4	3,398,402	3,242,022	95.4	3,428,717
TOTAL	3,876,865	2,977,330	76.8	4,310,842	3,793,649	88.0	4,063,225	3,797,397	93.5	4,047,051
SLIPPERS/HOUSEWEAR										
Leather	61,004	90,351	148.1	159,650	134,214	84.1	135,900	99,149	73.0	117,743
Non-Leather	4,445,161	3,754,318	84.5	4,726,948	4,181,322	88.5	3,684,585	3,239,382	87.9	3,720,667
TOTAL	4,506,165	3,844,669	85.3	4,886,598	4,315,536	88.3	3,820,485	3,338,531	87.4	3,838,410
SPECIAL PURPOSE FOOTWEAR										
Leather	417,525	319,960	76.6	1,290,769	1,107,606	85.8	1,361,695	1,066,247	78.3	1,330,344
Non-Leather	7,784,943	6,631,296	85.2	8,401,179	7,938,393	94.5	9,407,436	7,967,573	84.7	9,851,408
TOTAL	8,202,468	6,951,256	84.8	9,691,948	9,045,999	93.3	10,769,131	9,033,820	83.9	11,181,752
TOTAL LEATHER	4,546,640	4,019,905	88.4	12,472,016	11,609,335	93.1	13,307,218	11,983,252	90.1	13,654,628
% Change				174.3	188.8		6.7	3.2		
TOTAL NON-LEATHER	33,620,872	29,188,653	86.8	36,361,817	33,797,073	92.9	38,532,200	35,061,842	91.0	39,291,422
% Change				8.2	15.8		6.0	3.7		
TOTAL FOOTWEAR	38,167,512	33,208,558	87.0	48,833,833	45,406,408	93.0	51,839,418	47,045,094	90.8	52,946,050
% Change	-1.2	15.5		27.9	36.7		6.2	3.6		2.1

*Quota period for leather July 9/82 - Nov. 30/82.
Source: External Affairs, Special Trade Relations Bureau.

Manufacturers held between four and 26 per cent of the total non-leather quota allocation, depending on the assumptions regarding quota held by corporate affiliates. Importers play a greater role in importing non-leather than leather footwear. In other words, retailers are less likely to import non-leather footwear directly.

TABLE IV

QUOTA ALLOCATIONS BY SECTOR, 1983

	Per Cent of Total Allocation Held by:		
	Manufacturers	Importers	Retailers
Leather			
i) Manufacturing Company Only	4	59	37
ii) Manufacturing Company and All Related Companies	20	49	31
Non-Leather			
i) Manufacturing Company Only	4	83	13
ii) Manufacturing Company and All Related Companies	26	64	10

Source: Tribunal estimates based on figures from Special Trade Relations Bureau for the 1983 quota year.

The above table indicates that an assessment of the impact of quotas on the various sectors depends on the assumptions made about quota distribution among the sectors. For example, quota held by manufacturers alone, for both leather and non-leather, is a very small proportion of the total; hence, only a small part of the benefits attributable to quota accrue to manufacturers alone. If, however, a manufacturer has affiliates in other sectors which hold quota, and if the benefits of such quota are assumed to accrue to the manufacturer, then, on this basis, the manufacturing sector as a whole enjoys a much more significant share of the total benefits, and the shares enjoyed by the other sectors are correspondingly diminished. The fact is that there is a considerable measure of interrelationship among footwear manufacturers, importers, wholesalers and retailers, and hence any assessment of the impact of quotas on each of the sectors separately depends on the assumptions made as to where the benefits may most appropriately be deemed to lie.

While quotas are clearly a key element in limiting competition from imports, they are only one of several factors which affect the competitiveness of the domestic footwear industry. Others include tariffs, advances in the value for duty, and foreign exchange and inflation rates. These factors are discussed in the following sections.

TARIFFS

Most fully-manufactured non-rubber footwear enters Canada under the tariff items set out in Appendix Table B-3. General Preferential Tariff (G.P.T.) rates are the lowest and generally apply to developing countries. However, the bulk of footwear enters Canada under Tariff Item 61105-1, an item for which there is no preferential tariff for developing countries. In this case, footwear would be subject to the next lowest tariff rate for which the import source was eligible. For most countries, the tariff rate applicable on Tariff Item 61105-1 would be the Most Favoured Nation (M.F.N.) rate of 23.4 per cent.

In addition to the ad valorem duty rates, imports originating from certain countries were also subject to advances in the value for duty prior to January 1, 1985. The advances applicable are summarized in Appendix Table B-4. These advances provided a further measure of protection for domestic manufacturers: the percentage advance, along with the appropriate tariff rate, indicates the extent to which Canadian production has been protected from import competition from specific countries. However, these advances in the value for duty are no longer in effect under the transaction price system of valuation introduced January 1, 1985. This change in valuation, in and of itself, reduces the protection for domestic producers compared with the previous system of valuation.

In addition to the tariff system, the Canadian footwear industry also has recourse to other protective mechanisms available to Canadian manufacturers, including anti-dumping and countervailing duty action. Such measures can be effective in restricting (and probably acting as a deterrent to) competition from dumped imports.

EXCHANGE RATES AND INFLATION

Exchange Rates

Since 1980, the appreciation in the value of the U.S. dollar has resulted in a rise in the value of the Canadian dollar in terms of the currencies of most of the major footwear-supplying countries. This trend is evident in Table V (in which a decline indicates an appreciation in the value of the Canadian dollar). More detailed information on exchange rates is presented in Appendix Table B-5. The rise in value of the Canadian dollar since 1980 has increased the competitiveness of imports from a number of major sources, notably, South Korea, Italy, Brazil, Hong Kong and Spain. In contrast, the Taiwanese exchange rate has remained fairly stable, resulting in little change in the competitiveness of Taiwanese imports.

TABLE V

EXCHANGE RATE MOVEMENTS, 1980 to 1984

Foreign Currency Relative to the Canadian Dollar

Country	Per Cent Increase (Decrease)
Italy	(45.9)
Spain	(50.6)
United Kingdom	(36.4)
France	(46.3)
Romania	(7.1)
Czechoslovakia	(15.2)
Poland	(70.0)
Taiwan	(0.2)
South Korea	(21.0)
Hong Kong	(29.5)
U.S.A.	10.8
Brazil	(96.5)

Note: Annual figures are annual averages.

Source: Revenue Canada - Customs and Excise Currency Bulletins.

Inflation Rates

Inflation rates by country are presented in Appendix Table B-6. With the exception of Poland and Brazil, the average annual rate of inflation for the 1980-1983 period has ranged from a low of seven per cent (for the United States) to a high of 20 per cent (for Italy). In contrast, prices almost tripled in Poland between 1980 and 1983. However, the high rate of inflation in Poland was more than offset by a decline in the value of the Polish currency. Brazil has experienced even higher inflation than Poland since 1980. In both 1981 and 1982, Brazil's price level doubled and the

inflation rate appears to have accelerated again in 1983 and 1984. However, as shown in Appendix Table B-5, Brazil's exchange rate, while showing a sharp decline since 1980, has not fully reflected the rise in inflation in that country. Given this, it might be expected that the average price of imports from Brazil would have increased. However, as shown in Appendix Table B-24, the average price of imports from Brazil has, in fact, shown a slight decline since 1980. While this may reflect some shift in the mix of imports, it is clear that the rise in domestic inflation in Brazil is not fully reflected in the price of Brazilian exports to Canada.

Real Exchange Rates

The competitiveness of Canadian footwear with imports is affected both by the level of the exchange rate and the rate of inflation in Canada compared with that in the major footwear exporting countries. To take account of the net effect of changes in exchange rates and relative inflation rates, real exchange rates have been calculated for the six largest sources of imported footwear. These figures are presented in Appendix Tables B-7 to B-12. A rise in the real exchange rate index represents an appreciation in the real value of the Canadian dollar, and thus a decline in the international competitiveness of domestic product.

Since 1980, Canadian footwear has declined in competitiveness with imports from Taiwan, South Korea and China. However, Canadian product appears to have increased its competitiveness against imports from Hong Kong. In the case of Hong Kong, the decline in the real exchange rate reflects both higher inflation in Hong Kong than in Canada and a decline in the value of the Hong Kong dollar.

Canadian footwear also appears to have improved its competitiveness against imports from Brazil. However, as noted earlier, the Brazilian figures should be treated with a great deal of caution. Both the country's need for foreign exchange and the pricing of Brazilian exports in U.S. dollars suggest that real exchange rates may not be a reliable indicator of the import competitiveness of Brazilian product.

TOTAL IMPORTS

The import commodity classes included in the statistical analysis for the current inquiry are listed in Appendix Table B-1. Total imports of these classes of footwear are summarized in the table below.

TABLE VI

TOTAL IMPORTS, 1971-1984
(Pairage)

Year	Pairage (Million)	Per Cent Change from Previous Year	Index (1971=100)
1971	41.3	-	100.0
1972	43.8	6.1	106.1
1973	39.7	(9.4)	96.1
1974	41.9	5.5	101.5
1975	36.8	(12.2)	89.1
1976	47.7	29.6	115.5
1977	46.2	(3.1)	111.9
1978	44.6	(3.5)	108.0
1979	41.4	(7.2)	100.2
1980	43.2	4.3	104.6
1981	52.0	20.4	125.9
1982	47.8	(8.1)	115.7
1983	50.9	6.5	123.2
1984	52.9	3.9	128.1

Source: Statistics Canada Cats. 65-007, 65-203.

Between 1971 and 1975, total imports of footwear were fairly stable. However, a decline in the average price of imports and a relatively high Canadian dollar contributed to a surge in imports in 1976. Largely on the basis of this, the Tribunal found serious injury which, in turn, led to the imposition of global quotas on non-rubber footwear (excluding canvas) in 1977.

Imports declined between 1977 and 1979, a trend which was noted in the Tribunal's 1981 report on the footwear industry. In this report, the Tribunal found that imports from low-wage developing countries were likely to cause serious injury to the Canadian industry in the absence of special measures of protection. However, the Tribunal concluded that the domestic industry could meet the import competition offered by developed countries (whether free market or state-trading). On the basis of the Tribunal's finding, the government removed quotas on leather footwear and extended the quotas on non-leather footwear to include canvas. This decision was effective as of December 1, 1981. The removal of the quota on leather footwear reflected the fact that most leather imports, with the exception of those from Brazil, originated in advanced industrial countries. In contrast, imports of non-leather footwear were sourced primarily from developing countries.

Imports, which had begun rising again in 1980, peaked in 1981. This reflected, in part, the appreciation of the Canadian dollar in terms of the exchange rates of most of the major footwear supplying countries. With the

removal of the quota on leather footwear, leather imports increased substantially, contributing to the surge in imports during the first half of 1982. At the same time, Canadian production declined significantly, partly as a result of the severe recession suffered by the Canadian economy. In response to this situation, the government reimposed quotas on leather footwear, effective July 1982. As a result of this and the general deterioration in the economy, imports declined during the second half of 1982. However, reflecting the economic recovery, imports have rebounded in 1983 and 1984. In 1984, imports reached a record level of 53 million pairs.

The movement in import prices is summarized in Table VII. This table is based on Statistics Canada data and adjusted to remove advances in the value for duty. Because of the method used in valuing imports from the Eastern European countries, no adjustment of the value of those imports to approximate the actual selling prices was possible. During the 1980-1984 period, the average import price f.o.b. country of export rose by 20 per cent.

TABLE VII

IMPORT PRICE MOVEMENTS, 1971-1984

Total Imports

Year	Average Unit Price* ($)	Change in Average Unit Price ($)	Change Due to Product Mix ($)	Change Due to Price ($)
1971	$1.80	N.A.	N.A.	N.A.
1972	1.91	.11	.00	.11
1973	2.28	.37	(.03)	.40
1974	2.95	.67	.25	.42
1975	3.90	.95	.38	.57
1976	3.74	(.16)	.06	(.22)
1977	4.54	.80	.06	.74
1978	5.07	.53	(.49)	1.02
1979	6.21	1.14	(.06)	1.20
1980	6.76	.51	.22	.29
1981	6.76	.00	.09	(.09)
1982	7.31	.55	.46	.09
1983	7.43	.12	(.05)	.17
1984	8.13	.70	.32	.38

N.A. - Not available.

*Based on Statistics Canada data and adjusted to remove value for duty advances.

Since 1980, there has continued to be some upward movement in the average value of imports which is not attributable to inflation. During the hearing, several witnesses suggested that the existence of quantitative restraints on imports had caused importers to purchase more expensive footwear. However, while there is some evidence of upgrading within the women's/girls' and special purpose sectors, there does not appear to have been a strong overall movement to higher-valued imports. In fact, there is evidence of downgrading of product mix in the men's/boys' sector. The growth in imports of special purpose footwear, which is lower-priced on average, may have offset divergent trends in other sectors.

IMPORTS BY PRINCIPAL COUNTRY OF EXPORT

Charts I and II show the major sources of imported footwear in volume and value terms, respectively. Further detail on imports in volume terms is provided in Appendix Table B-13. The 14 countries listed in this table accounted for 96 per cent of total imports of footwear in 1984. Taiwan continues to be the major source, accounting for a third of all imports. Combined imports from Taiwan, South Korea and Hong Kong, consisting mainly of non-leather footwear, accounted for 61 per cent of total imports in 1984, up from 54 per cent in 1980. This reflects the continuing trend towards the establishment of footwear production facilities in newly industrialized countries.

CHART I

DISTRIBUTION OF IMPORT SOURCES

By Volume, 1984

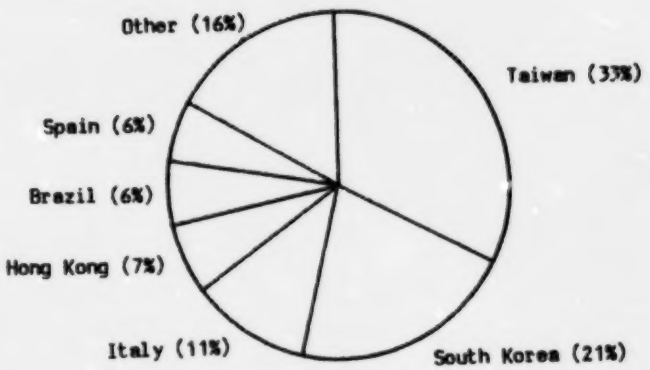
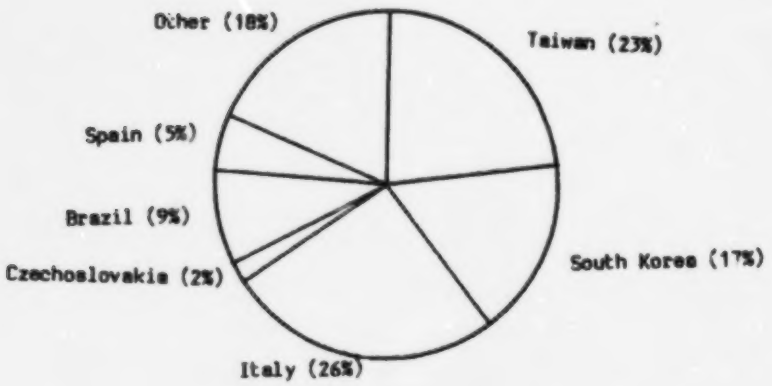


CHART II

DISTRIBUTION OF IMPORT SOURCES

By Value, 1984



In contrast, imports from developed countries, whether free-market or state-trading, have generally shown a declining trend, as a share of total imports. Imports from developed countries consist primarily of leather footwear. Italy, the major source of imported leather footwear, showed a decline in its share of total import volume between 1980 and 1984. However, because of the high average value of its footwear, Italy continues to represent the major source of imported footwear, in value terms.

Brazil is the only non-developed country which is a major supplier of leather footwear. Compared with 1980, imports from Brazil showed a two-point increase in their share of total import volume in 1984.

DISTRIBUTION OF TOTAL IMPORTS

The distribution of total imports by sector is summarized in Table VIII.

TABLE VIII

DISTRIBUTION OF TOTAL IMPORTS, 1980-1984
(Per Cent)*

	1980	1981	1982	1983	1984
Men's/Boys'	11	11	11	12	12
Women's/Girls'	33	33	36	33	35
Children's/Infants'	5	5	6	5	5
Slippers/House Footwear	11	10	9	10	8
Special Purpose Footwear	40	42	38	41	40
TOTAL	100	100	100	100	100

*Figures may not add to 100 due to rounding.

Source: Statistics Canada Cats. 65-203, 65-007, 65-207.

There has been little change in the distribution of total imports since 1980. Special purpose footwear and women's/girls' footwear continue to represent the largest sectors, accounting for three-quarters of the total volume of imports in 1984. The sectorial distribution of imports, in volume and value terms, is presented in CHART III and IV, respectively.

CHART III

DISTRIBUTION OF IMPORTS
By Volume, 1984

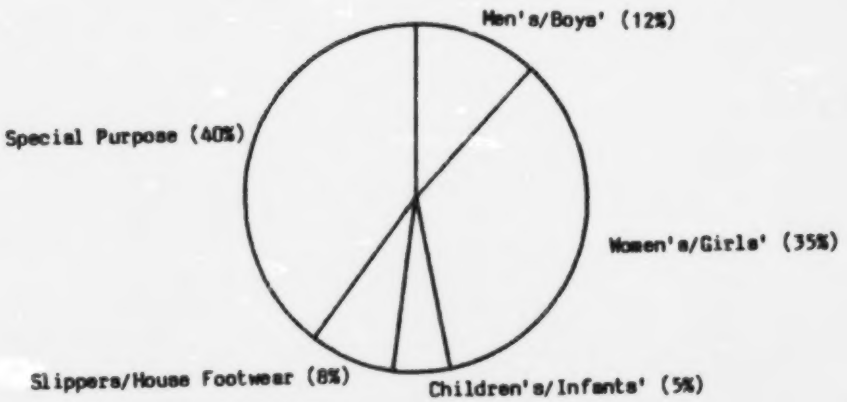
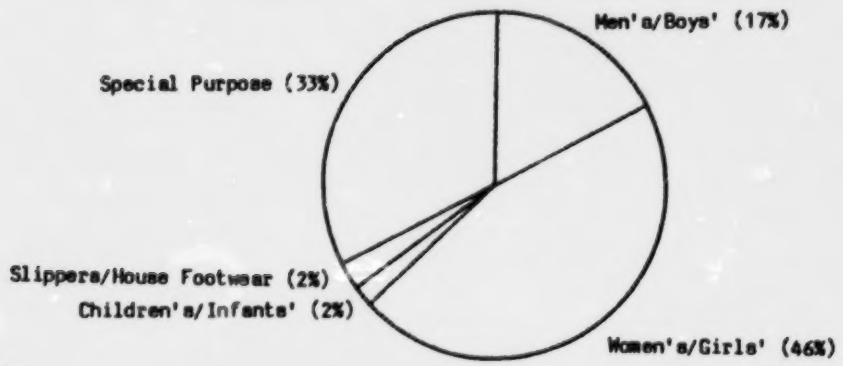


CHART IV

DISTRIBUTION OF IMPORTS

By Value, 1984



IMPORTS OF MEN'S/BOYS' FOOTWEAR

Imports of men's and boys' footwear are summarized in Table IX:

TABLE IX

IMPORTS - MEN'S/BOYS' FOOTWEAR, 1971-1984
(Pairage)

Year	Pairage (Million)	Index (1971=100)
1971	4.6	100.0
1972	4.9	106.5
1973	5.1	110.9
1974	6.3	137.0
1975	6.0	130.4
1976	7.3	158.7
1977	6.7	145.7
1978	5.5	119.6
1979	4.4	95.7
1980	4.6	100.0
1981	5.7	123.9
1982	5.5	119.6
1983	5.9	128.3
1984	6.2	134.8

Source: Statistics Canada Cats. 65-007, 65-203.

Since 1980, imports of men's and boys' footwear have shown a rising trend which was interrupted briefly in 1982. As shown in Appendix Table B-34, a fall in imports of cowboy boots and work boots contributed to the overall decline in imports during 1982. Several factors were likely responsible for this decline, namely, the recession, the re-imposition of quotas on leather footwear and the shift in fashion away from cowboy boots.

In 1983 and 1984, imports of men's/boys' footwear have resumed their rising trend. In 1984, the increase in men's/boys' imports was attributable to increased imports of work boots and leather dress shoes.

As shown in Table III, quota utilization for men's and boys' footwear has risen since 1982. This has occurred as a result of higher utilization rates for non-leather footwear.

Imports by country are shown in Appendix Table B-29. At present, the major sources of imports are Taiwan, Italy and South Korea. Imports from all three sources have shown substantial volume increases since 1980.

As shown in the table below, prices for imports of men's/boys' footwear declined two per cent between 1980 and 1984. All of the decline in prices took place in 1982 and 1983. Since 1980, there has been a downgrading of the product mix, largely as a result of a shift towards non-leather imports.

TABLE X

IMPORT PRICE MOVEMENTS

Men's/Boys' Footwear

Year	Average Unit Price* ($)	Change in Average Unit Price ($)	Change Due to Product Mix ($)	Change Due to Price ($)
1971	$3.92			
1972	4.26	.34	.07	.27
1973	5.09	.83	(.08)	.91
1974	5.68	.59	.13	.46
1975	6.55	.87	.10	.77
1976	6.27	(.28)	(.30)	.02
1977	8.07	1.80	.25	1.55
1978	9.00	.93	(.23)	1.16
1979	11.89	2.89	.40	2.49
1980	11.99	.10	(.89)	.99
1981	12.13	.14	(.10)	.24
1982	11.34	(.79)	(.75)	(.04)
1983	10.57	(.77)	(1.01)	.24
1984	11.77	1.20	.29	.91

*Based on Statistics Canada data and adjusted to remove value for duty advances.

IMPORTS OF WOMEN'S/GIRLS' FOOTWEAR

Imports of women's and girls' footwear are summarized in Table XI.

TABLE XI

IMPORTS - WOMEN'S/GIRLS' FOOTWEAR, 1971-1984
(Pairage)

Year	Pairage (Million)	Index (1971=100)
1971	11.7	100.0
1972	12.3	105.1
1973	10.6	90.6
1974	11.5	98.3
1975	11.0	94.0
1976	15.4	131.6
1977	14.4	123.1
1978	15.5	132.5
1979	15.0	128.2
1980	14.5	123.9
1981	17.0	145.3
1982	17.1	146.2
1983	17.0	145.3
1984	18.6	159.0

Source: Statistics Canada Cats. 65-007, 65-203.

After declining slightly in 1980, imports of women's and girls' footwear surged in 1981. This occurred largely as a result of increased imports of non-leather footwear (particularly canvas which was not covered by quota at this time). Imports remained stable between 1981 and 1983 in spite of the 1982 recession, the extension of the quota to canvas footwear in December 1981 and the reimposition of quotas on leather footwear in July 1982. In 1984, imports resumed their rising trend, reaching a record 18.6 million pairs. As shown in Appendix Table B-35, imports of non-leather footwear continue to show sharper gains than those of leather footwear.

As shown in Table III, quota utilization rates for women's and girls' footwear have shown a rising trend since 1982. Quota allocations have also been increased substantially; this is particularly evident with respect to non-leather footwear.

The rising popularity of injected moulded plastic footwear (or jellies) may have contributed to the rise in quota utilization for women's non-leather footwear during 1984. It also appears that sizeable quantities of

jellies were imported as beach-type sandals, a type of footwear which is not subject to import restraints. According to STRB permit data, imports of beach-type sandals surged to six million pairs during the 1984 quota year, up three million from the previous year. It is likely that a major portion of this increase was accounted for by jellies. If STRB import figures were augmented by the estimated three million jellies imported, total imports of women's/girls' footwear would have exceeded the allocation by six per cent.

As shown in Appendix Table B-30, the major import sources for women's and girls' footwear are Taiwan, Italy and Brazil. Taiwan is the major source of imported non-leather footwear. Because of its competitive prices and attractive Italian-type styling, Brazil has become increasingly important as a supplier of leather fashion footwear in the medium-price range. Perhaps to some extent, Brazilian footwear has displaced Italian imports in this market segment.

As indicated in the table below, the price of imported women's/girls' footwear rose by 22 per cent during the 1980-1984 period. Slightly under half of this increase was due to upgrading while the remainder was due to higher prices for the same categories of footwear.

TABLE XII

IMPORT PRICE MOVEMENTS, 1971-1984

Women's/Girls' Footwear

Year	Average Unit Price* ($)	Change in Average Unit Price ($)	Change Due to Product Mix ($)	Change Due to Price
1971	2.49			
1972	2.54	.05	(.15)	.20
1973	3.00	.46	(.05)	.51
1974	3.66	.66	.25	.41
1975	4.97	1.31	.32	.99
1976	4.56	(.41)	(.14)	(.27)
1977	5.57	1.01	(.05)	1.06
1978	6.01	.44	(.77)	1.21
1979	7.62	1.61	.13	1.48
1980	8.22	.60	.02	.58
1981	8.14	(.08)	(.08)	.00
1982	8.73	.59	.72	(.13)
1983	9.46	.73	.28	.45
1984	10.06	.60	(.11)	.71

*Based on Statistics Canada data and adjusted to remove value for duty advances.

IMPORTS OF CHILDREN'S/INFANTS' FOOTWEAR

Imports of children's and infants' footwear are summarized in Table XIII. Imports of this sector show little evidence of cyclicality. For example, imports rose in 1982 in spite of the severe recession that year.

TABLE XIII

IMPORTS - CHILDREN'S/INFANTS' FOOTWEAR, 1971-1984
(Pairage)

Year	Pairage (Million)	Index (1971=100)
1971	2.0	100.0
1972	2.3	115.0
1973	1.6	80.0
1974	2.2	110.0
1975	1.8	90.0
1976	3.0	150.0
1977	2.8	140.0
1978	2.7	135.0
1979	2.8	140.0
1980	2.0	100.0
1981	2.4	120.0
1982	2.7	135.0
1983	2.4	120.0
1984	2.8	140.0

Source: Statistics Canada Cats. 65-007, 65-203.

Until 1984, the overall quota utilization rate for children's and infants' footwear had been consistently lower than the corresponding rate for men's or women's footwear. The utilization rate for children's and infants' footwear rose in 1983, coincident with the recovery in the economy. Quota utilization has fallen during 1984, with the rate for leather footwear showing a particularly sharp decline.

Taiwan, Hong Kong, Spain and Italy are the major import sources for children's and infants' footwear. The first two countries supply predominantly non-leather footwear while Spain and Italy are the major sources of leather footwear.

As shown in Table XIV, 1984 import prices for children's/infants' footwear were marginally below their 1980 level. This occurred entirely as a result of declining prices as there was a slight upgrading in product mix between 1980 and 1984.

TABLE XIV

IMPORT PRICE MOVEMENTS, 1971-1984

Children's/Infants' Footwear

Year	Average Unit Price* ($)	Change in Average Unit Price ($)	Change Due to Product Mix ($)	Change Due to Price ($)
1971	1.32	N.A.	N.A.	N.A.
1972	1.24	(.08)	(.01)	(.07)
1973	1.83	.59	.19	.40
1974	2.04	.21	.03	.18
1975	2.35	.31	.04	.27
1976	1.94	(.41)	(.18)	(.23)
1977	2.19	.25	(.01)	.26
1978	2.29	.10	(.21)	.31
1979	2.67	.38	(.20)	.58
1980	3.13	.46	(.10)	.56
1981	3.18	.05	.24	(.19)
1982	3.10	(.08)	.05	(.13)
1983	3.26	.16	(.06)	.22
1984	3.10	(.16)	(.15)	(.01)

N.A. - Not applicable.

*Based on Statistics Canada data and adjusted to remove value for duty advances.

IMPORTS OF SLIPPERS/HOUSE FOOTWEAR

Imports of slippers and house footwear are summarized in Table XV. As this table shows, imports of slippers and house footwear have continued to show a downward trend since 1980.

TABLE XV

IMPORTS - SLIPPERS/HOUSE FOOTWEAR, 1971-1984
(Pairage)

Year	Value ($'000)	Pairage (Million)	Index (1971=100)
1971	3,524	6.6	100.0
1972	3,525	5.7	86.4
1973	4,246	6.2	93.9
1974	5,419	6.1	92.4
1975	5,851	4.5	68.2
1976	9,700	7.7	116.7
1977	9,558	7.2	109.1
1978	9,423	5.8	87.9
1979	11,142	5.6	84.8
1980	10,732	4.8	72.7
1981	11,975	5.0	75.8
1982	10,818	4.4	66.7
1983	12,015	4.9	74.2
1984	11,450	4.2	63.6

Source: Statistics Canada Cats. 65-007, 65-203.

As shown in Table III, quota utilization rates for slippers and house footwear rose in 1983, followed by a slight decline in 1984. In general, utilization rates for slippers and house footwear would not appear to be sufficiently high to restrain significantly imports of this type of footwear.

The major import sources for slippers and house footwear are Taiwan, People's Republic of China, Hong Kong and Spain. With the exception of Spanish footwear, the bulk of these imports is composed of man-made materials.

Since 1980, there has been some evidence of shifting among the major sources of slippers/house footwear. Taiwan, which continues to be the major source, showed a decline of more than 30 percentage points in its share of these imports between 1980 and 1984. However, Taiwan's share of men's/boys', women's/girls' and special purpose footwear imports increased between 1980 and 1983. Thus, the decline in Taiwan's share of slippers/house footwear may reflect an upgrading of Taiwanese imports away from slippers/house footwear, which is the lowest priced footwear sector. The decline in the Taiwanese share of imports of slippers/house footwear has been accompanied by an increase in the share accounted for by China. China has a larger share of the imports of slippers and house footwear than it does of the other four major sectors. Spain has also increased its share of imports of slippers and house footwear.

IMPORTS OF SPECIAL PURPOSE FOOTWEAR

Imports of special purpose footwear are summarized in Table XVI.

TABLE XVI

IMPORTS - SPECIAL PURPOSE FOOTWEAR, 1971-1984
(Pairage)

Year	Pairage (Million)	Index (1971=100)
1971	16.5	100.0
1972	18.6	112.7
1973	16.4	99.4
1974	15.8	95.8
1975	13.5	81.8
1976	14.4	87.3
1977	15.1	91.5
1978	15.1	91.5
1979	13.7	83.0
1980	17.3	104.8
1981	21.9	132.7
1982	18.1	109.7
1983	20.7	125.5
1984	21.1	127.9

Source: Statistics Canada Cats. 65-007, 65-203.

Special purpose footwear encompasses a broad range of footwear, including waterproof plastic footwear, ski boots, athletic footwear not elsewhere specified (NES), utility footwear with fabric tops, footwear NES, and ice and roller-skates. The major import sources for special purpose footwear are South Korea and Taiwan.

After rising in 1980, imports of special purpose footwear peaked at 22 million pairs in 1981. Following a cyclical decline in 1982, imports recovered in 1983 and 1984, approaching their 1981 level. Quota allocations for special purpose footwear have been increased considerably since 1981, contributing to the growth in imports of this sector.

The two major categories of special purpose footwear are athletic footwear NES (which consists largely of running shoes and joggers) and utility footwear with fabric tops. These two categories of footwear accounted for 92 per cent of total imports of special purpose footwear in 1984. These categories of imports are generally used as leisure footwear, and, as such, compete directly with Canadian production of athletic-style leisure footwear. In addition, there is some substitution between the two major categories of

special purpose footwear and casual footwear in the men's/boys', women's/girls' and children's/infants' sectors. Thus, shifts in demand for the two major categories of special purpose footwear are likely to impact the other three footwear sectors.

As shown in the table below, prices for imports of special purpose footwear rose 22 per cent between 1980 and 1984. (Comparable figures are not available for the 1971-1979 period.) Virtually all of the increase in price was due to upgrading of the product mix; the price of imports rose only marginally between 1980 and 1984, after adjustment for changes in product mix.

TABLE XVII

IMPORT PRICE MOVEMENTS, 1980-1984

Special Purpose Footwear

Year	Average Unit Price* ($)	Change in Average Unit Price ($)	Change Due to	
			Product Mix ($)	Price
1980	5.84	N.A.	N.A.	N.A.
1981	5.67	(.17)	.13	(.30)
1982	6.57	.90	.52	.38
1983	6.55	(.02)	.03	(.05)
1984	7.13	.58	.56	.02

N.A. - Not available.

*Based on Statistics Canada data and adjusted to remove value for duty advances.

Athletic Footwear

Athletic footwear NES is the largest class by volume within the special purpose footwear sector. This class includes both specialized atnletic footwear such as golf and bowling shoes and broader categories such as track shoes, NES and athletic footwear, NES except fabric tops (which consists largely of joggers). Currently, the latter two categories of imports (track and athletic footwear, NES except fabric tops) account for almost 80 per cent of imports of athletic footwear. South Korea and Taiwan continue to be the major sources for imports of athletic footwear.

Utility Footwear, Fabric Tops

This import class consists of such fabric top imports as deck shoes, running shoes, tennis shoes and espadrille sandals. Prior to the imposition of quotas on canvas in December 1981, utility footwear with fabric tops was

the largest category of imports of special purpose footwear. Since the imposition of quotas, it has fallen to second place.

The major sources of imports of utility footwear with fabric tops are South Korea, Hong Kong and Taiwan.

Skates

By 1984, imports of skates had declined 44 per cent from their 1980 level. This decline reflected a sharp reduction in imports from the United States, Italy and Taiwan (which was previously the major source). In contrast, imports from Hong Kong increased between 1980 and 1984. Hong Kong is currently the largest source of imported skates.

SUMMARY AND CONCLUSIONS

Since the Tribunal's 1981 report, the quota system has been substantially revamped. Quota allocations have been increased and exemptions broadened. At the same time, quota utilization rates have risen as a result of annual adjustments to the allocations for particular sectors of footwear, the allowance of some switching among categories of footwear and other administrative changes which have increased the flexibility of the quota system. This relaxation in quota administration coincided with exchange rate realignments which have increased the competitiveness of imported footwear. These factors, along with the shift in fashion towards more casual footwear (which is primarily imported), have contributed to the expansion in imports since 1980.

With respect to import sources, the trends identified in the Tribunal's 1981 report have continued. Newly industrialized countries, notably, Taiwan and South Korea, have increased their share of total imports at the expense of advanced industrial countries. Brazilian leather imports have risen in volume, particularly in the women's/girls' sector. The greater importance of styling and higher acceptability of non-leather materials have contributed to the expansion in imports of women's footwear. While imports of men's/boys' footwear have also increased since 1980, growth in these imports has been restrained by the lower acceptability of non-leather materials and the greater stability in styling in the men's sector. After showing a sharp increase in 1981, imports of children's/infants' footwear have stabilized since that time. Imports of slippers and house footwear peaked in 1981 and have since stabilized at lower levels. In both the children's and house footwear sectors, imports are dominated by non-leather footwear. Of the five major sectors, special purpose footwear has recorded the largest increase in imports since 1980. Lower-priced athletic-style footwear from developing countries accounted for most of this increase. The increase in imports of special purpose footwear has occurred in spite of the recession and the imposition of quotas on canvas footwear in December 1981. However, quota allocations have been fairly generous, as evidenced by the increase in allocations in 1983 and 1984 and the decline in utilization rates in 1984. The low average price of special purpose footwear (compared to that of other sectors) has contributed to the expansion in imports of this sector.

APPENDIX TABLES

TABLE B-1	Trade Commodity Classes Included in the Inquiry
TABLE B-2	Footwear Items Under Surveillance
TABLE B-3	Tariff Rates in Effect as of January 1, 1985
TABLE B-4	Advances in the Value for Duty
TABLE B-5	Exchange Rate Movements (Selected Countries), 1978-1984
TABLE B-6	Consumer Price Index Movements (Selected Countries), 1971-1983
TABLE B-7	Real Exchange Rate Index - Taiwan
TABLE B-8	Real Exchange Rate Index - South Korea
TABLE B-9	Real Exchange Rate Index - Italy
TABLE B-10	Real Exchange Rate Index - Hong Kong
TABLE B-11	Real Exchange Rate Index - Brazil
TABLE B-12	Real Exchange Rate Index - China
TABLE B-13	Total Imports by Principal Country of Export (Pairage), 1980-1984
TABLE B-14	Imports from United States of America, 1980-1984
TABLE B-15	Imports from Italy, 1980-1984
TABLE B-16	Imports from Taiwan, 1980-1984
TABLE B-17	Imports from South Korea, 1980-1984
TABLE B-18	Imports from Spain, 1980-1984
TABLE B-19	Imports from Hong Kong, 1980-1984
TABLE B-20	Imports from United Kingdom, 1980-1984
TABLE B-21	Imports from Romania, 1980-1984
TABLE B-22	Imports from Poland, 1980-1984

TABLE B-23 Imports from Czechoslovakia, 1980-1984

TABLE B-24 Imports from Brazil, 1980-1984

TABLE B-25 Imports from India, 1980-1984

TABLE B-26 Imports from People's Republic of China, 1980-1984

TABLE B-27 Imports from West Germany, 1980-1984

TABLE B-28 Total Imports, 1980-1984

TABLE B-29 Imports of Men's/Boys' Footwear by Principal Country of Export, 1980-1984

TABLE B-30 Imports of Women's/Girls' Footwear by Principal Country of Export, 1980-1984

TABLE B-31 Imports of Children's/Infants' Footwear by Principal Country of Export, 1980-1984

TABLE B-32 Imports of Slippers/House Footwear by Principal Country of Export, 1980-1984

TABLE B-33 Imports of Special Purpose Footwear by Principal Country of Export, 1980-1984

TABLE B-34 Imports by Class - Men's/Boys', 1980-1984

TABLE B-35 Imports by Class - Women's/Girls', 1980-1984

TABLE B-36 Imports by Class - Children's/Infants' Footwear, 1980-1984

TABLE B-37 Imports by Class - Special Purpose Footwear, 1980-1984

APPENDIX TABLE B-1

TRADE COMMODITY CLASSES INCLUDED IN THE INQUIRY

Men's/Boys'

791-01	Boots and Shoes, Work, Men's/Boys', Leather
791-03	Boots and Shoes, Dress, Men's/Boys', Leather
791-05	Boots and Shoes, Work, Men's/Boys', NES
791-06	Boots and Shoes, Dress, Men's/Boys', NES
792-02	Sandals, Men's/Boys', except Beach Type
798-91	Cowboy Boots

Women's/Girls'

791-51	Boots, Shoes, Dress, Women's, Leather Cemented
791-53	Boots, Shoes, Dress, Women's, Leather NES
791-55	Boots, Shoes, Dress, Women's, Cemented NES
791-57	Boots, Shoes, Dress, Women's/Girls', NES
792-51	Sandals, Women's/Girls', Leather Cemented
792-53	Sandals, Women's/Girls', Leather NES
792-55	Sandals, Women's/Girls', Plastic
792-57	Sandals, Women's/Girls', NES
798-96	Wooden Footwear

Children's/Infants'

791-72	Boots and Shoes, Children's/Infants', Leather
791-79	Boots and Shoes, Children's/Infants', NES
792-71	Sandals, Children's/Infants', except Beach Type

Slippers/House Footwear

793-90	Slippers/House Footwear

Special Purpose Footwear

794-83	Waterproof Plastic Footwear
798-93	Ski Boots

798-95 Athletic Footwear NES (Note skate categories broken out separately below)
798-97 Utility Footwear, Fabric Tops
798-99 Footwear NES (excluding 798-9975 - Disposable Slippers)

Skates

798-9573 Boots, Ice Skate (without Skate Blades) Leather
798-9575 Boots, Ice Skate (without Skate Blades), excluding Leather
832-8230 Skates, Ice with Boots attached
832-8914 Skates, Roller with or without Boots attached

Unlike the previous inquiry, skates have been explicitly included in the terms of reference for the current inquiry. In the previous inquiry, skate boots were included (as part of athletic footwear) while complete skates (with rollers or blades attached) were excluded. Canvas footwear has been included in both inquiries. A significant proportion of imports of canvas footwear are included in Commodity Class 798-97 (utility footwear, fabric tops), although canvas imports may also be reported in other sectors, particularly the women's/girls' sector.

The following is a list of the commodity classes which are outside the scope of the current inquiry:

792-90 Sandals, Beach Type
794-80 Snowmobile Boots
794-81 Waterproof Rubber Footwear NES

As in the previous inquiries, these commodity classes have been excluded from the analysis because rubber is the main component.

APPENDIX TABLE B-2

FOOTWEAR ITEMS UNDER SURVEILLANCE

1. waterproof plastic footwear
2. beach type sandals
3. downhill ski boots
4. cowboy boots whose value for duty exceeds $50 per pair
5. golf shoes
6. orthopaedic footwear
7. climbing and hiking boots whose value for duty exceeds $40 per pair
8. motocross racing boots
9. bowling shoes
10. highland dancing pumps and jig shoes
11. ice and roller-skate boots
12. leather English riding boots
13. women's footwear of size 10½ (metric size 43) and over
14. cycling shoes
15. weight lifting boots
16. boxing or wrestling boots
17. shotput and discus shoes
18. leather shoes and sandals with a value for duty of at least $35 (Canadian) per pair
19. leather boots with value for duty of at least $60 (Canadian) per pair
20. non-leather spiked footwear
21. non-leather cleated baseball footwear
22. non-leather studded footwear, detachable
23. non-leather vulcanized squash shoes
24. non-leather vulcanized volleyball shoes

APPENDIX TABLE B-3

TARIFF RATES IN EFFECT
(as of January 1, 1985)

Tariff Item	Description	BPT*	MFN* (Per Cent)	General	GPT*	U.K. and Ireland
61100-1	Boots and shoes, wire fastened	15.0	22.5	35.0	N.A.	22.5
61105-1	Boots, shoes, n.o.p.	18.3	23.4	40.0	N.A.	22.8
61105-2	Oriental sandals	15.7	23.1	40.0	15.0	22.5
61105-3	Downhill ski boots	12.5**	12.5**	40.0	8.0**	20.0***
61105-4	Boots and shoes with ice or roller-skates attached, or which have been prepared, modified or designed to have roller skates attached	18.0	23.1	40.0	15.0	22.5
61110-1	Canvas shoes, rubber soles	18.0	21.3	40.0	14.0	20.0
61115-1	Sisal footwear	15.0	20.0	40.0	13.0	20.0

*BPT - British Preferential Tariff
MFN - Most Favoured Nation
GPT - General Preferential Tariff
**Rate reflects temporary reductions in place.
***Goods eligible for U.K. and Ireland status may enter MFN status.
N.A. - Not applicable. The next lowest duty rate for which the exporter qualifies is applied.

The major import sources which are included in the various tariff structures are outlined below:

BPT	MFN	General	GPT[2]	U.K. and Ireland
U.K.[1]	Taiwan		South Korea	
	Italy		Hong Kong	
	U.S.A.		Romania	
	Spain		Brazil	
	Poland		India	
	Czechoslovakia			

1. Also included in U.K. and Ireland.
2. Countries listed below are also included in list of MFN countries for tariff purposes.

Source: Revenue Canada - Customs and Excise.

APPENDIX TABLE B-4

ADVANCES IN THE VALUE FOR DUTY

Country	Footwear	Rates	Effective Date
Italy	men's & women's	8.5	Oct. 12, 1979
Spain	men's & women's	5	July 18, 1978
Hungary, Bulgaria	men's boots & shoes for work or casual, men's casual, men's dress shoes & dress boots	value of comparable U.S. footwear	June 1, 1981 (Hungary) June 1, 1982 (Bulgaria)
Poland, Romania, Czechoslovakia	men's boots & shoes for work or casual, men's casual, men's dress shoes & dress boots	value of comparable U.S. footwear less 10 per cent	June 1, 1982
Romania	men's, women's & children's pillow boots & uppers for same	value of comparable U.S. footwear less 10 per cent	Oct. 5, 1983
Brazil	all	50	Mar. 21, 1978
Taiwan	all	13	Oct. 12, 1979
South Korea	all	10	Mar. 17, 1977

Source: Revenue Canada - Customs and Excise D-Memoranda.

APPENDIX TABLE B-5

EXCHANGE RATE MOVEMENTS, 1978-1984
(Expressed in Canadian Dollars)

	1978	% Change from Previous Year	1979	% Change from Previous Year	1980	% Change from Previous Year	1981	% Change from Previous Year	1982	% Change from Previous Year	1983	% Change from Previous Year	Sept. 1, 1984	% Change from Previous Year
Italy	.001345	-	.001410	4.8	.001368	(3.0)	.001061	(22.4)	.000914	(13.9)	.000814	(10.9)	.000740	(9.1)
Spain	.01493	-	.01745	16.9	.01635	(6.3)	.01305	(20.2)	.01128	(13.6)	.008632	(23.5)	.008074	(6.5)
United Kingdom	2.1891	-	2.48547	13.5	2.71963	9.4	2.42871	(10.7)	2.15787	(11.2)	1.86830	(13.4)	1.729968	(7.4)
France	.2535	-	.2754	8.6	.2771	0.6	.2307	(16.7)	.1885	(18.3)	.1624	(13.8)	.1487	(8.4)
Romania	.2470	-	.2607	5.6	.2641	1.3	.2675	1.3	.2758	3.1	.2709	(1.8)	.2453	(9.4)
Czechoslovakia	.2099	-	.2227	6.1	.2227	0.0	.1994	(10.5)	.1997	0.1	.1984	(0.6)	.1889	(4.8)
Poland	.04062*	-	.03851	(5.2)	.03864	0.4	.03534	(8.5)	.01610	(54.5)	.01369	(15.0)	.01159	(15.3)
Taiwan	.03003	-	.03256	8.4	.03239	(0.5)	.03315	2.3	0.3258	(1.7)	.03067	(5.9)	.03231	5.3
South Korea	.002341	-	.002451	4.7	.002021	(17.6)	.001769	(12.5)	.001698	(4.0)	.001603	(5.6)	.001596	0.4
Hong Kong	.2437	-	.2345	(3.8)	.2350	0.2	.2153	(8.4)	.2040	(5.2)	.1707	(16.3)	.1656	3.0
U.S.A.	1.140	-	1.17152	2.8	1.16900	(0.2)	1.19898	2.6	1.23410	2.9	1.23235	(0.1)	1.29483	5.1
Brazil	.06373	-	.04534	(28.9)	.02260	(50.2)	.01345	(40.5)	.007151	(46.8)	.002473	(65.4)	.000785	(68.3)

*Official revaluation effective February 1, 1978.

Note: Annual figures are annual averages.

Source: Revenue Canada - Customs and Excise Currency Bulletins.

APPENDIX TABLE B-6

CONSUMER PRICE INDEX MOVEMENTS, 1971-1983

1970=100	1971	1972	1973	1974	1975	1976	1977	1978	1979	1980	1981	1982	1983
Italy	104.8	110.8	122.8	146.3	171.1	199.8	236.6	265.3	304.5	369.1	441.1	513.7	588.9
Spain	108.2	117.3	130.6	151.1	176.7	207.9	258.8	310.0	358.6	414.3	474.6	543.2	608.9
United Kingdom	109.4	117.2	128.0	148.4	184.4	214.9	249.0	269.6	305.8	360.8	403.6	438.3	458.4
France	105.5	112.0	120.2	136.7	152.8	166.9	183.2	199.8	221.3	251.3	285.0	318.7	349.3
Czechoslovakia	99.7	99.5	99.7	100.2	100.9	101.6	103.0	104.6	108.6	111.8	112.7	N.A.	N.A.
Poland	99.9	99.9	102.7	110.0	113.3	118.3	124.1	134.1	N.A.	100.0[1]	121.2	234.4	294.5
South Korea	113.4	126.7	130.8	162.5	203.7	234.8	258.7	295.9	350.1	450.7	546.7	586.4	606.2
Hong Kong	103.1	109.4	129.1	148.0	108.0[2]	112.0	118.0	125.0	139.0	227.5	259.5	287.0	315.6
U.S.A.	104.3	107.7	114.4	127.0	138.6	146.6	156.1	167.9	187.2	212.2	234.2	248.6	256.6
Brazil[3]	N.A.	100.0	115.5	144.3	187.9	254.3	357.3	494.3	742.5	1321.2	2584.9	4894.0	11541.6
India	103.3	109.8	128.3	165.2	174.5	160.9	174.5	178.8	190.2	212.2	239.7	258.2	289.1
West Germany	105.3	111.1	118.8	127.1	134.7	140.4	145.6	149.6	155.8	164.1	174.5	183.6	189.7

1. Beginning 1980 base: 1980 = 100.
2. Beginning 1975 base: July 1973 - June 1974 = 100.
3. Base: 1972 = 100.

N.A. - Not available.

Source: United Nations; Monthly Bulletin of Statistics.

APPENDIX TABLE B-7

REAL EXCHANGE RATE INDEXES, 1971-1983

Taiwan

1971=100 Year	Canadian Consumer Price Index	CPI in Taiwan	Nominal Exchange Rate Index	Real Exchange Rate Index
1971	100	100	100	100
1972	104.8	103	98	99.7
1973	112.7	111	104	105.6
1974	125.0	164	102	77.7
1975	138.5	173	106	84.9
1976	148.9	177	103	86.6
1977	160.8	190	111	93.9
1978	175.2	201	122	106.3
1979	191.2	220	129	112.1
1980	210.6	262	129	103.7
1981	236.9	305	129	100.2
1982	262.5	317	125	103.5
1983	277.7	321	122	105.5

Source: Wharton Econometric Service.
Export Development Corporation.
Statistics Canada Cat. 62-543.

APPENDIX TABLE B-8

REAL EXCHANGE RATE INDEXES, 1971-1983

South Korea

1971=100 Year	Canadian Industry Selling Price Index	Wholesale Price Index in South Korea	Nominal Exchange Rate Index	Real Exchange Rate Index
1971	100	100	100	100
1972	104.4	114	114	104.4
1973	116.1	122	115	109.3
1974	138.1	173	119	95.0
1975	153.7	219	137	96.2
1976	161.6	245	144	95.0
1977	174.3	267	131	85.5
1978	190.4	298	122	80.0
1979	217.9	354	119	73.2
1980	247.2	492	150	75.4
1981	272.4	593	164	75.3
1982	288.8	620	171	79.7
1983	298.8	622	181	86.9

Source: Statistics Canada Cat. 62-543.
IMF International Financial Statistics.

APPENDIX TABLE B-9

REAL EXCHANGE RATE INDEXES, 1971-1983

Italy

1971=100 Year	Canadian Industry Selling Price Index	Wholesale Price Index in Italy	Nominal Exchange Rate Index	Real Exchange Rate Index
1971	100	100	100	100
1972	104.4	104	96	96.4
1973	116.1	122	95	90.4
1974	138.1	172	108	86.7
1975	153.7	186	105	86.8
1976	161.6	229	137	96.7
1977	174.3	269	135	87.5
1978	190.4	291	121	79.2
1979	217.9	337	116	75.0
1980	247.2	404	119	72.8
1981	272.4	471	154	89.1
1982	288.8	537	179	96.3
1983	298.8	593	201	101.3

Source: Statistics Canada Cat. 62-543.
IMF International Financial Statistics.

APPENDIX TABLE B-10

REAL EXCHANGE RATE INDEXES, 1971-1983

Hong Kong

1971=100 Year	Canadian Consumer Price Index	CPI in Hong Kong	Nominal Exchange Rate Index	Real Exchange Rate Index
1971	100	100	100	100
1972	104.8	106	106	140.8
1973	112.7	125	116	104.6
1974	125.0	144	116	100.7
1975	138.5	148	124	116.0
1976	148.9	153	120	116.8
1977	160.8	161	137	136.8
1978	175.2	171	146	149.6
1979	191.2	191	140	140.1
1980	210.6	221	140	133.4
1981	236.9	252	129	121.3
1982	262.5	279	122	114.8
1983	277.7	307	102	92.3

Source: Statistics Canada.
United Nations, Monthly Bulletin of Statistics.
Statistics Canada Cat. 62-543.

APPENDIX TABLE B-11

REAL EXCHANGE RATE INDEXES, 1971-1983

Brazil

1971=100 Year	Canadian Industry Selling Price Index	Wholesale Price Index in Brazil	Nominal Exchange Rate Index	Real Exchange Rate Index
1971	100	100	100	100
1972	104.4	118	114	100.9
1973	116.1	138	102	85.8
1974	138.1	178	133	103.2
1975	153.7	227	153	103.6
1976	161.6	325	206	102.4
1977	174.3	464	254	95.4
1978	190.4	553	302	104.0
1979	217.9	858	439	111.5
1980	247.2	1,795	860	118.4
1981	272.4	3,738	1,482	107.8
1982	288.8	7,178	2,777	111.7
1983	298.8	19,255	8,935	138.6

Source: Statistics Canada Cat. 62-543.
IMF International Financial Statistics.

APPENDIX TABLE B-12

REAL EXCHANGE RATE INDEXES, 1971-1983

China

1971=100

Year	Canadian Industry Selling Price Index	Wholesale Price Index in China	Nominal Exchange Rate Index	Real Exchange Rate Index
1971	100	100	100	100
1972	104.4	104	93	93.4
1973	116.1	128	82	74.4
1974	138.1	180	82	63.0
1975	153.7	171	75	67.4
1976	161.6	176	81	74.4
1977	174.3	181	72	69.3
1978	190.4	188	61	61.8
1979	217.9	230	55	52.1
1980	247.2	247	52	52.0
1981	288.8	261	58	64.2
1982	298.8	267	63	70.5
1983	310.8	279	66	73.5

Source: Statistics Canada Cat. 62-543.
IMF International Financial Statistics.

APPENDIX TABLE B-13

TOTAL IMPORTS BY PRINCIPAL COUNTRY OF EXPORT

(Pairage)

SOURCE	1980	%	1981	%	1982	%	1983	%	1984	%
Taiwan	13,223,881	31	13,602,545	26	13,463,492	28	16,432,297	32	17,253,012	33
Italy	5,614,299	13	5,787,683	11	6,242,668	13	5,296,463	10	5,964,262	11
South Korea	7,193,319	17	10,985,560	21	9,036,987	19	10,688,352	21	11,224,991	21
U.S.A.	3,012,842	7	3,096,176	6	2,033,801	4	1,972,128	4	2,003,207	4
Spain	1,254,744	3	1,344,064	3	1,787,951	4	2,163,576	4	2,999,737	6
Hong Kong	2,724,644	6	4,448,515	9	3,352,995	7	4,072,731	8	3,471,888	7
United Kingdom	316,023	1	229,775	0	225,658	0	260,700	1	336,885	1
Romania	422,607	1	424,655	1	294,062	1	120,235	0	103,671	0
Poland	750,568	2	509,918	1	522,967	1	267,602	1	196,289	0
Czechoslovakia	1,261,023	3	1,556,864	3	1,290,826	3	981,543	2	994,461	2
Brazil	1,622,801	4	2,600,699	5	3,135,906	7	2,700,752	5	3,167,004	6
India	1,514,727	4	1,018,589	2	765,541	2	409,736	1	403,545	1
People R. China	661,157	2	2,775,115	5	2,673,630	6	2,376,360	5	2,021,498	4
Germany	193,720	0	398,079	1	497,124	1	567,006	1	594,854	1
Other Countries	3,433,346	8	3,248,583	6	2,444,146	5	2,541,229	5	2,176,327	4
TOTAL	43,199,701	100	52,027,820	100	47,767,754	100	50,850,710	100	52,911,631	100

Source: Statistics Canada Cats. 65-007, 65-203.

IMPORTS FROM THE UNITED STATES OF AMERICA

APPENDIX TABLE B-14

	1980		1981		1982		1983		1984	
	PAIRAGE	AVERAGE VALUE	PAIRAGE	AVERAGE VALUE	PAIRAGE	AVERAGE VALUE	PAIRAGE	AVERAGE VALUE	PAIRAGE	AVERAGE VALUE
MEN'S/BOYS'										
791-01 Boots & Shoes, Work, Leather	1,730	16.18	1,398	15.02	6,028	24.55	4,339	23.28	4,482	27.00
791-03 Boots & Shoes, Dress, Leather	102,423	23.05	130,123	27.40	81,929	29.87	66,406	33.10	46,152	38.85
791-05 Boots & Shoes, Work, NES	16,046	4.86	36,931	6.58	18,380	7.45	10,788	8.81	13,232	8.69
791-07 Boots & Shoes, Dress, NES	213,731	6.77	171,982	7.45	59,799	8.46	62,800	8.58	49,023	8.81
792-02 Sandals, Exc Beach Type	3,718	5.38	4,933	7.50	4,509	5.10	3,261	5.21	1,462	8.89
798-91 Cowboy Boots	121,164	30.69	207,538	34.47	68,804	51.03	46,649	55.22	50,013	56.61
TOTAL	458,812	16.68	552,905	22.25	239,449	28.28	194,243	28.45	164,364	32.28
% of Grand Total	15		18		12		10		8	
WOMEN'S/GIRLS'										
791-51 Boots & Shoes, Dress, Leather Cemented	143,444	18.82	168,204	19.52	150,333	21.82	173,072	25.44	244,116	26.72
791-53 Boots & Shoes, Dress, Leather, NES	142,696	17.01	112,915	20.96	89,074	20.17	94,060	20.86	66,206	26.42
791-55 Boots & Shoes, Dress, Cemented, NES	137,645	8.50	113,519	10.67	51,766	8.38	94,352	10.82	90,658	11.86
791-57 Boots & Shoes, Dress, NES	200,375	5.73	279,762	5.43	123,469	7.06	105,694	7.32	103,345	8.52
792-51 Sandals, Leather, Cemented	6,316	18.84	11,900	18.24	11,347	17.27	807	27.26	8,495	11.42
792-53 Sandals, Leather, NES	15,066	15.60	5,966	10.73	23,156	12.22	1,401	21.41	987	20.26
792-55 Sandals, Plastic	42,688	3.40	15,715	7.64	10,065	7.15	78,199	3.53	104,262	3.78
792-57 Sandals, NES	32,001	5.72	14,802	9.12	10,828	6.28	10,129	6.02	3,686	8.95
798-96 Wooden Footwear	3,087	8.42	3,001	10.66	263	11.41	48	20.83	0	0.00
TOTAL	723,318	11.27	725,784	12.32	470,301	14.89	557,762	15.33	621,755	17.33
% of Grand Total	24		23		23		28		31	
CHILDREN'S/INFANTS'										
791-72 Boots & Shoes, Leather	9,919	6.96	22,148	5.55	3,257	7.68	1,844	9.22	560	8.93
791-79 Boots & Shoes, NES	318,256	2.55	221,907	3.01	185,624	3.00	195,604	3.05	215,009	3.26
792-71 Sandals, Exc Beach Type	30,204	1.69	1,268	2.37	7,850	2.93	315	3.17	524	3.82
TOTAL	358,379	2.60	245,323	3.24	196,731	3.07	197,763	3.11	216,093	3.28
% of Grand Total	12		8		10		10		11	
SLIPPERS/HOUSE FOOTWEAR										
793-90 Slippers and House Footwear	229,814	3.19	155,225	4.40	73,907	6.24	92,010	3.91	90,037	4.81
% of Grand Total	8		5		4		5		4	
SPECIAL PURPOSE FOOTWEAR										
794-83 Waterproof Plastic Footwear	28,143	7.68	40,479	8.40	25,848	11.22	36,717	10.92	44,068	11.48
798-93 Ski Boots	32,639	18.97	26,865	21.78	11,060	34.00	4,561	43.41	4,940	42.51
798-95 Athletic Footwear, NES*	377,315	16.67	532,658	14.98	394,337	19.40	378,453	19.29	372,164	18.17
798-97 Utility Footwear, Fabric Tops	614,401	3.18	670,694	3.83	458,519	3.89	361,476	4.06	228,538	5.51
798-99 Footwear NES	138,083	5.95	111,489	11.52	156,617	9.18	133,241	11.58	241,331	7.88
79895-73, 75; 83282-30, 83289-14 Ice and Roller-Skates	51,938	21.24	34,754	16.15	7,032	20.47	15,902	18.33	19,917	13.86
TOTAL	1,242,519	8.86	1,416,939	9.40	1,053,413	11.09	930,358	12.04	910,958	11.98
% of Grand Total	41		46		52		47		45	
GRAND TOTAL	3,012,842	9.45	3,096,176	11.64	2,033,801	13.84	1,972,128	13.31	2,003,207	14.04
% of Grand Total	100		100		100		100		100	

*Excludes skates included in commodity classes 79895-73 and 79895-75 which are shown below.

Source: Statistics Canada Cats. 65-203, 65-007, 65-207.

IMPORTS FROM ITALY

APPENDIX TABLE B-15

	1980		1981		1982		1983		1984	
	PAIRAGE	AVERAGE VALUE	PAIRAGE	AVERAGE VALUE	PAIRAGE	AVERAGE VALUE	PAIRAGE	AVERAGE VALUE	PAIRAGE	AVERAGE VALUE
MEN'S/BOYS'										
791-01 Boots & Shoes, Work, Leather	27,079	14.59	18,622	15.79	20,487	14.94	9,991	17.12	4,549	20.88
791-03 Boots & Shoes, Dress, Leather	362,791	26.19	373,580	24.22	654,084	22.08	725,125	23.22	968,582	23.77
791-05 Boots & Shoes, Work, NES	623	12.84	4,290	5.13	2,217	8.12	1,066	8.44	253	7.91
791-07 Boots & Shoes, Dress, NES	72,754	9.39	88,752	7.36	65,038	9.59	111,557	9.66	213,163	8.63
792-02 Sandals, Exc Beach Type	80,259	5.61	62,145	4.70	37,205	6.45	39,003	7.18	35,284	8.00
798-91 Cowboy Boots	0	0.00	0	0.00	0	0.00	311	45.02	0	0.00
TOTAL	543,506	20.31	547,389	18.83	779,031	20.06	887,055	20.73	1,221,751	20.63
% of Grand Total	10		9		12		17		20	
WOMEN'S/GIRLS'										
791-51 Boots & Shoes, Dress, Leather Cemented	712,408	25.50	934,809	22.87	1,294,670	25.28	1,697,194	25.55	2,107,130	26.09
791-53 Boots & Shoes, Dress, Leather, NES	491,055	14.96	433,858	17.57	332,555	23.81	305,987	26.27	381,111	25.05
791-55 Boots & Shoes, Dress, Cemented, NES	123,996	7.37	102,029	7.82	139,808	9.48	186,334	12.06	355,048	11.23
791-57 Boots & Shoes, Dress, NES	108,687	7.88	264,741	5.68	134,840	9.23	119,474	15.93	65,089	12.89
792-51 Sandals, Leather, Cemented	726,081	12.83	657,023	12.76	834,319	14.35	526,558	15.78	499,527	14.75
792-53 Sandals, Leather, NES	629,383	8.77	519,125	9.90	411,533	10.56	104,676	12.52	165,369	10.85
792-55 Sandals, Plastic	709,393	4.65	754,905	4.50	702,489	5.20	429,665	5.25	202,775	6.26
792-57 Sandals, NES	523,367	5.32	504,581	5.07	299,447	5.74	184,527	6.60	159,900	5.18
798-96 Wooden Footwear	172,425	7.37	49,627	7.86	38,327	7.75	987	10.13	1,227	14.67
TOTAL	4,196,795	11.79	4,220,698	12.12	4,187,988	15.57	3,555,902	19.30	3,937,176	20.46
% of Grand Total	75		73		67		67		66	
CHILDREN'S/INFANTS'										
791-72 Boots & Shoes, Leather	160,709	8.48	166,379	7.95	199,576	7.35	181,791	8.75	185,263	8.91
791-79 Boots & Shoes, NES	36,300	3.28	46,006	3.83	16,583	5.79	18,728	4.86	21,563	4.59
792-71 Sandals, Exc Beach Type	90,525	3.35	135,301	2.25	103,210	3.57	41,674	3.89	49,506	4.84
TOTAL	287,534	6.21	347,686	5.19	319,369	6.84	242,193	7.61	256,332	7.61
% of Grand Total	5		6		5		5		4	
SLIPPERS/HOUSE FOOTWEAR										
793-90 Slippers and House Footwear	139,084	5.33	175,144	4.11	426,415	3.51	222,698	5.84	117,717	5.37
% of Grand Total	2		3		7		4		2	
SPECIAL PURPOSE FOOTWEAR										
794-83 Waterproof Plastic Footwear	5,719	9.62	878	6.83	1,434	10.46	8,724	8.37	23,697	5.82
798-93 Ski Boots	179,644	37.00	155,970	34.86	249,159	27.30	193,275	36.30	240,348	34.17
798-95 Athletic Footwear, NES*	79,485	23.69	76,418	26.88	89,148	21.25	57,769	25.88	88,874	23.26
798-97 Utility Footwear, Fabric Tops	70,147	5.75	86,027	4.87	37,277	5.66	44,856	6.55	59,748	8.47
798-99 Footwear NES	86,758	13.60	177,402	11.57	146,805	14.75	83,516	14.52	15,977	16.21
79895-73, 75; 83282-30, 83289-14 Ice and Roller-Skates	25,625	13.59	71	13.89	6,042	12.00	475	15.61	2,642	9.46
TOTAL	447,378	23.50	496,766	19.68	529,865	21.86	388,615	25.99	431,286	25.99
% of Grand Total	8		9		8		7		7	
GRAND TOTAL	5,614,299	13.10	5,787,683	12.75	6,242,668	15.28	5,296,463	18.93	5,964,242	20.04
% of Grand Total	100		100		100		100		100	

*Excludes skates included in commodity classes 79895-73 and 79895-75 which are shown below.
Source: Statistics Canada Cats. 65-203, 65-007, 65-207.

IMPORTS FROM TAIWAN

APPENDIX TABLE B-16

	1980		1981		1982		1983		1984	
	PAIRAGE	AVERAGE VALUE	PAIRAGE	AVERAGE VALUE	PAIRAGE	AVERAGE VALUE	PAIRAGE	AVERAGE VALUE	PAIRAGE	AVERAGE VALUE
MEN'S/BOYS'										
791-01 Boots & Shoes, Work, Leather	958	14.61	11,539	20.28	15,618	15.62	14,959	17.05	3,492	20.05
791-03 Boots & Shoes, Dress, Leather	117,660	7.01	117,884	9.16	146,028	9.37	244,817	9.44	185,900	10.56
791-05 Boots & Shoes, Work, NES	66,984	7.75	72,650	7.94	21,836	8.43	21,660	7.34	14,634	6.36
791-07 Boots & Shoes, Dress, NES	614,774	5.45	974,914	6.50	1,004,673	6.17	1,610,124	5.64	1,546,287	6.58
792-02 Sandals, Exc Beach Type	231,478	2.89	133,461	3.72	104,958	3.45	103,330	3.09	72,836	3.91
798-91 Cowboy Boots	39,941	9.69	61,873	11.14	2,442	8.60	3,912	9.71	6,600	11.97
TOTAL	1,071,795	5.38	1,372,321	6.86	1,295,547	6.47	2,000,802	6.08	1,828,949	6.92
% of Grand Total	8		10		10		12		11	
WOMEN'S/GIRLS'										
791-51 Boots & Shoes, Dress, Leather Cemented	8,465	10.87	44,257	12.70	174,717	9.01	346,975	9.28	205,710	11.10
791-53 Boots & Shoes, Dress, Leather, NES	33,047	9.14	40,058	11.48	48,012	8.69	52,278	9.60	31,408	11.02
791-55 Boots & Shoes, Dress, Cemented, NES	811,073	4.99	988,646	6.51	1,203,672	5.80	3,383,282	5.92	4,178,861	6.34
791-57 Boots & Shoes, Dress, NES	438,887	5.03	598,290	5.36	486,372	5.01	371,614	5.81	678,119	6.00
792-51 Sandals, Leather, Cemented	10,628	6.87	54,162	7.51	64,210	9.80	44,298	10.52	70,755	9.46
792-53 Sandals, Leather, NES	54,598	5.70	21,956	7.52	13,672	8.19	12,289	4.96	4,729	8.88
792-55 Sandals, Plastic	1,579,927	4.58	2,151,472	5.32	1,674,920	5.02	946,258	4.80	897,151	4.89
792-57 Sandals, NES	1,468,207	3.61	1,440,937	4.27	976,495	4.41	650,929	4.16	613,533	4.95
798-96 Wooden Footwear	73,734	3.27	9,417	5.73	4,800	2.92	0	0.00	0	0.00
TOTAL	4,478,566	4.42	5,349,195	5.40	4,644,870	5.36	5,807,923	5.80	6,680,266	6.19
% of Grand Total	34		39		34		35		39	
CHILDREN'S/INFANTS'										
791-72 Boots & Shoes, Leather	0	0.00	12,456	5.94	32,214	4.59	6,328	4.27	0	0.00
791-79 Boots & Shoes, NES	265,242	3.27	204,666	3.86	275,730	4.14	372,507	3.77	624,034	3.03
792-71 Sandals, Exc Beach Type	233,046	1.75	176,258	2.18	187,833	1.64	95,283	1.99	165,831	2.18
TOTAL	498,288	2.56	393,380	3.17	495,777	3.22	474,118	3.42	789,865	2.85
% of Grand Total	4		3		4		3		5	
SLIPPERS/HOUSE FOOTWEAR										
793-90 Slippers and House Footwear	2,692,508	1.91	2,226,108	2.10	1,750,446	1.88	1,701,066	1.79	1,036,893	2.23
% of Grand Total	20		16		13		10		6	
SPECIAL PURPOSE FOOTWEAR										
794-83 Waterproof Plastic Footwear	23,704	6.50	15,129	9.32	33,900	6.67	7,286	2.88	24,575	3.54
798-93 Ski Boots	0	0.00	2,688	7.81	0	0.00	0	0.00	0	0.00
798-95 Athletic Footwear, NES*	1,564,006	7.26	2,449,009	7.14	3,473,930	7.20	4,537,458	7.76	4,960,551	7.60
798-97 Utility Footwear, Fabric Tops	2,466,720	4.41	1,289,538	4.27	1,527,575	4.36	1,651,098	4.66	1,673,752	4.98
798-99 Footwear NES	338,420	3.35	302,614	4.13	50,777	4.29	152,895	4.68	234,257	2.46
79895-73, 75; 83282-30, 83289-14 Ice and Roller-Skates	87,874	5.36	202,563	10.36	198,670	11.16	99,651	10.17	23,904	10.71
TOTAL	4,482,724	5.36	4,261,541	6.22	5,276,852	6.49	6,448,388	6.93	6,917,039	6.77
% of Grand Total	34		31		39		39		40	
GRAND TOTAL	13,223,881	4.23	13,602,545	5.20	13,463,492	5.38	16,432,297	5.79	17,253,012	6.11
% of Grand Total	100		100		100		100		100	

*Excludes skates included in commodity classes 79895-73 and 79895-75 which are shown below.
Source: Statistics Canada Cats. 65-203, 65-007, 65-207.

IMPORTS FROM SOUTH KOREA

APPENDIX TABLE B-17

	1980		1981		1982		1983		1984	
	PAIRAGE	AVERAGE VALUE	PAIRAGE	AVERAGE VALUE	PAIRAGE	AVERAGE VALUE	PAIRAGE	AVERAGE VALUE	PAIRAGE	AVERAGE VALUE
MEN'S/BOYS'										
791-01 Boots & Shoes, Work, Leather	20,098	10.75	14,163	13.20	9,088	15.74	10,884	13.41	49,096	16.80
791-03 Boots & Shoes, Dress, Leather	136,622	13.64	258,786	18.06	207,084	10.18	308,448	10.00	412,146	10.50
791-05 Boots & Shoes, Work, NES	2,232	4.03	0	0.00	1,444	5.54	21,117	6.58	13,294	6.92
791-07 Boots & Shoes, Dress, NES	32,187	5.41	146,340	6.21	330,171	5.48	584,671	6.34	725,773	6.77
792-02 Sandals, Exc Beach Type	0	0.00	1,030	12.04	0	0.00	0	0.00	0	0.00
798-91 Cowboy Boots	0	0.00	0	0.00	4,800	21.04	7,140	22.69	731	24.62
TOTAL	191,139	11.83	420,369	13.75	552,587	7.54	932,260	7.76	1,201,040	8.47
% of Grand Total	3		4		6		9		11	
WOMEN'S/GIRLS'										
791-51 Boots & Shoes, Dress, Leather Cemented	1,617	20.41	1,152	23.44	44,976	9.05	104,776	8.48	89,688	9.38
791-53 Boots & Shoes, Dress, Leather, NES	16,338	13.34	11,960	21.24	551	29.04	32,712	7.46	13,280	10.99
791-55 Boots & Shoes, Dress, Cemented, NES	71,786	4.25	75,114	5.78	52,848	5.60	272,510	5.30	479,015	6.47
791-57 Boots & Shoes, Dress, NES	26,616	3.61	248,901	4.05	289,219	4.13	168,717	5.29	316,929	6.58
792-51 Sandals, Leather, Cemented	0	0.00	7,914	6.32	0	0.00	0	0.00	0	0.00
792-53 Sandals, Leather, NES	0	0.00	0	0.00	0	0.00	0	0.00	0	0.00
792-55 Sandals, Plastic	480	6.25	0	0.00	0	0.00	0	0.00	0	0.00
792-57 Sandals, NES	9,840	4.78	1,080	11.11	1,200	2.50	0	0.00	0	0.00
798-96 Wooden Footwear	136	7.35	0	0.00	0	0.00	0	0.00	0	0.00
TOTAL	126,813	5.54	346,121	5.15	388,794	4.93	578,715	5.99	898,912	6.86
% of Grand Total	2		3		4		5		8	
CHILDREN'S/INFANTS'										
791-72 Boots & Shoes, Leather	0	0.00	0	0.00	5,476	10.04	2,304	7.81	8,100	6.17
791-79 Boots & Shoes, NES	78,383	3.34	168,528	3.66	178,189	3.59	243,598	3.74	143,498	4.38
792-71 Sandals, Exc Beach Type	0	0.00	0	0.00	0	0.00	0	0.00	0	0.00
TOTAL	78,383	3.34	168,528	3.66	183,665	3.78	245,902	3.78	151,598	4.47
% of Grand Total	1		2		2		2		1	
SLIPPERS/HOUSE FOOTWEAR										
793-90 Slippers and House Footwear	256,411	1.62	441,581	1.65	362,488	1.82	539,748	1.98	376,710	2.12
% of Grand Total	4		4		4		5		3	
SPECIAL PURPOSE FOOTWEAR										
794-83 Waterproof Plastic Footwear	1,440	8.33	1,200	5.83	3,432	7.28	3,078	5.52	12,036	5.40
798-93 Ski Boots	16,399	10.49	4,230	5.91	1,500	12.67	0	0.00	0	0.00
798-95 Athletic Footwear, NES*	3,066,335	6.22	5,099,886	6.47	3,940,964	7.09	5,482,730	6.86	6,391,597	7.52
798-97 Utility Footwear, Fabric Tops	3,275,125	4.45	4,469,437	4.61	3,320,651	4.43	2,869,360	4.39	2,000,515	5.05
798-99 Footwear NES	181,274	6.34	33,586	9.47	277,278	2.36	36,559	8.76	192,583	2.54
79895-73, 75; 83282-30, 83289-14 Ice and Roller-Skates	0	0.00	622	25.61	5,628	6.93	0	0.00	0	0.00
TOTAL	6,540,573	5.35	9,608,961	5.62	7,549,453	5.75	8,391,727	6.02	8,596,731	6.83
% of Grand Total	91		87		84		79		77	
GRAND TOTAL	7,193,319	5.37	10,985,560	5.72	9,036,987	5.63	10,688,352	5.92	11,224,991	6.82
% of Grand Total	100		100		100		100		100	

*Excludes skates included in commodity classes 79895-73 and 79895-75 which are shown below.
Source: Statistics Canada Cats. 65-203, 65-007, 65-207.

IMPORTS FROM SPAIN

APPENDIX TABLE B-18

	1980		1981		1982		1983		1984	
	PAIRAGE	AVERAGE VALUE	PAIRAGE	AVERAGE VALUE	PAIRAGE	AVERAGE VALUE	PAIRAGE	AVERAGE VALUE	PAIRAGE	AVERAGE VALUE
MEN'S/BOYS'										
791-01 Boots & Shoes, Work, Leather	1,802	8.88	3,352	10.14	840	10.71	0	0.00	0	0.00
791-03 Boots & Shoes, Dress, Leather	105,296	10.78	116,463	12.47	101,758	9.97	103,595	9.58	102,214	12.22
791-05 Boots & Shoes, Work, NES	1,860	9.14	0	0.00	0	0.00	0	0.00	0	0.00
791-07 Boots & Shoes, Dress, NES	153,227	4.68	151,412	3.96	187,529	3.21	235,341	2.57	185,299	3.43
792-02 Sandals, Exc Beach Type	37,502	7.12	18,035	7.21	24,160	7.49	15,375	5.59	7,156	5.17
798-91 Cowboy Boots	626	52.72	3,328	35.16	0	0.00	0	0.00	0	0.00
TOTAL	300,313	7.28	292,590	7.97	314,287	5.75	354,311	4.75	294,669	6.52
% of Grand Total	24		22		18		16		10	
WOMEN'S/GIRLS'										
791-51 Boots & Shoes, Dress, Leather Cemented	226,357	21.97	266,188	20.05	456,405	20.20	489,426	18.35	586,372	19.25
791-53 Boots & Shoes, Dress, Leather, NES	75,358	17.42	86,820	16.54	56,879	14.89	79,450	14.90	84,743	16.58
791-55 Boots & Shoes, Dress, Cemented, NES	69,831	10.81	59,410	9.14	169,378	6.95	352,022	8.18	630,476	7.71
791-57 Boots & Shoes, Dress, NES	53,369	9.57	74,900	8.08	103,269	6.84	165,209	5.28	235,647	4.54
792-51 Sandals, Leather, Cemented	19,817	10.70	30,038	15.58	46,395	13.58	12,295	14.31	8,588	15.84
792-53 Sandals, Leather, NES	14,869	12.85	10,397	14.04	6,252	14.88	348	14.37	0	0.00
792-55 Sandals, Plastic	58,386	9.66	37,737	9.41	34,974	9.26	17,004	5.88	7,580	8.58
792-57 Sandals, NES	46,754	9.75	61,725	9.64	40,809	6.13	36,156	4.37	16,504	6.48
798-96 Wooden Footwear	0	0.00	0	0.00	0	0.00	1,260	5.56	0	0.00
TOTAL	564,741	15.89	627,215	15.12	914,361	14.49	1,153,170	12.46	1,569,910	12.06
% of Grand Total	45		47		51		53		52	
CHILDREN'S/INFANTS'										
791-72 Boots & Shoes, Leather	16,120	8.44	56,999	6.32	96,722	3.74	65,686	4.02	54,893	5.70
791-79 Boots & Shoes, NES	15,278	2.88	13,623	3.09	13,436	2.83	17,472	2.69	55,897	3.51
792-71 Sandals, Exc Beach Type	169,202	3.35	83,990	3.18	83,678	3.08	75,522	2.66	150,772	2.46
TOTAL	200,600	3.72	154,612	4.33	193,836	3.39	158,680	3.23	261,562	3.36
% of Grand Total	16		12		11		7		9	
SLIPPERS/HOUSE FOOTWEAR										
793-90 Slippers and House Footwear	55,975	6.00	67,039	5.47	117,893	3.83	256,975	3.45	625,113	2.35
% of Grand Total	4		5		7		12		21	
SPECIAL PURPOSE FOOTWEAR										
794-83 Waterproof Plastic Footwear	0	0.00	0	0.00	0	0.00	4,350	5.29	4,800	0.83
798-93 Ski Boots	0	0.00	0	0.00	0	0.00	0	0.00	0	0.00
798-95 Athletic Footwear, NES*	8,463	6.26	22	45.45	3,120	8.01	24,763	4.85	29,761	11.83
798-97 Utility Footwear, Fabric Tops	109,712	4.57	202,101	3.56	239,921	2.98	211,123	3.09	213,884	3.09
798-99 Footwear NES	14,940	5.56	485	16.49	4,533	6.18	204	19.61	36	27.78
79895-73, 75; 83282-30, 83289-14 Ice and Roller-Skates	0	0.00	0	0.00	0	0.00	0	0.00	0	0.00
TOTAL	133,115	4.79	202,608	3.60	247,574	3.18	240,440	3.33	248,481	4.09
% of Grand Total	11		15		14		11		8	
GRAND TOTAL	1,254,744	10.26	1,344,064	10.11	1,787,951	9.47	2,163,576	8.43	2,999,737	8.07
% of Grand Total	100		100		100		100		100	

*Excludes skates included in commodity classes 79895-73 and 79895-75 which are shown below.
Source: Statistics Canada Cats. 65-203, 65-007, 65-207.

IMPORTS FROM HONG KONG

APPENDIX TABLE B-19

	1980		1981		1982		1983		1984	
	PAIRAGE	AVERAGE VALUE	PAIRAGE	AVERAGE VALUE	PAIRAGE	AVERAGE VALUE	PAIRAGE	AVERAGE VALUE	PAIRAGE	AVERAGE VALUE
MEN'S/BOYS'										
791-01 Boots & Shoes, Work, Leather	0	0.00	1,200	12.50	0	0.00	0	0.00	0	0.00
791-03 Boots & Shoes, Dress, Leather	11,131	12.40	26,903	14.94	11,182	16.37	16,652	12.01	1,804	16.63
791-05 Boots & Shoes, Work, NES	0	0.00	0	0.00	0	0.00	0	0.00	0	0.00
791-07 Boots & Shoes, Dress, NES	33,060	5.08	42,772	4.14	70,060	2.60	16,681	2.10	55,645	3.52
792-02 Sandals, Exc Beach Type	4,391	3.64	24,452	1.35	14,770	1.62	10,127	2.76	5,845	2.40
798-91 Cowboy Boots	0	0.00	0	0.00	0	0.00	0	0.00	0	0.00
TOTAL	48,582	6.63	95,327	6.58	96,012	4.05	43,460	6.05	63,294	3.79
% of Grand Total	2		2		3		1		2	
WOMEN'S/GIRLS'										
791-51 Boots & Shoes, Dress, Leather Cemented	9,327	12.12	43,123	12.62	14,264	13.32	56,392	13.57	52,562	15.24
791-53 Boots & Shoes, Dress, Leather, NES	6,071	11.04	32,006	11.03	27,251	12.22	20,772	11.65	9,774	15.06
791-55 Boots & Shoes, Dress, Cemented, NES	51,528	1.82	277,403	1.23	494,645	1.24	419,926	1.59	98,104	6.12
791-57 Boots & Shoes, Dress, NES	67,682	1.77	286,631	1.38	316,748	1.78	97,878	2.60	97,803	3.36
792-51 Sandals, Leather, Cemented	45,053	12.34	42,051	12.96	77,019	13.65	16,087	13.43	12,186	13.95
792-53 Sandals, Leather, NES	97,590	11.70	32,344	12.34	25,636	13.42	4,752	6.10	5,214	12.27
792-55 Sandals, Plastic	36,233	3.12	23,220	3.45	30,818	4.67	58,464	1.93	241,663	1.14
792-57 Sandals, NES	137,956	4.02	69,614	2.79	104,406	1.80	30,372	4.15	42,385	2.48
798-96 Wooden Footwear	0	0.00	0	0.00	0	0.00	0	0.00	0	0.00
TOTAL	451,440	6.11	806,392	3.54	1,090,787	3.14	704,643	3.43	559,691	4.45
% of Grand Total	17		18		33		17		16	
CHILDREN'S/INFANTS'										
791-72 Boots & Shoes, Leather	0	0.00	1,368	3.65	12,078	3.31	19,332	4.76	0	0.00
791-79 Boots & Shoes, NES	151,516	2.47	357,254	1.89	519,105	1.70	530,849	1.73	592,615	1.49
792-71 Sandals, Exc Beach Type	29,243	1.88	99,478	1.59	80,136	1.45	51,722	1.82	40,275	1.71
TOTAL	180,759	2.37	458,100	1.83	611,319	1.70	601,903	1.84	632,890	1.51
% of Grand Total	7		10		18		15		18	
SLIPPERS/HOUSE FOOTWEAR										
793-90 Slippers and House Footwear	830,635	2.04	981,266	1.99	704,333	2.12	954,157	1.74	657,952	1.84
% of Grand Total	30		22		21		23		19	
SPECIAL PURPOSE FOOTWEAR										
794-83 Waterproof Plastic Footwear	0	0.00	6,492	2.62	240	0.00	0	0.00	7,704	0.91
798-93 Ski Boots	0	0.00	0	0.00	0	0.00	0	0.00	0	0.00
798-95 Athletic Footwear, NES*	36,484	4.28	168,534	3.39	24,075	9.97	100,983	4.01	341,714	3.63
798-97 Utility Footwear, Fabric Tops	1,014,813	1.46	1,712,779	1.29	761,729	1.42	1,659,107	1.34	952,034	2.01
798-99 Footwear NES	161,492	1.71	204,681	1.74	55,600	2.10	3,544	5.89	219,150	0.72
79895-73, 75; 83282-30, 83289-14 Ice and Roller-Skates	439	15.11	14,944	3.73	8,900	2.46	4,934	2.17	37,459	3.68
TOTAL	1,213,228	1.58	2,107,430	1.52	850,544	1.72	1,768,568	1.50	1,558,061	2.22
% of Grand Total	45		47		25		43		45	
GRAND TOTAL	2,724,644	2.61	4,448,515	2.13	3,352,995	2.33	4,072,731	1.99	3,471,888	2.41
% of Grand Total	100		100		100		100		100	

*Excludes skates included in commodity classes 79895-73 and 79895-75 which are shown below.
Source: Statistics Canada Cats. 65-203, 65-007, 65-207.

IMPORTS FROM UNITED KINGDOM

APPENDIX TABLE B-20

	1980		1981		1982		1983		1984	
	PAIRAGE	AVERAGE VALUE	PAIRAGE	AVERAGE VALUE	PAIRAGE	AVERAGE VALUE	PAIRAGE	AVERAGE VALUE	PAIRAGE	AVERAGE VALUE
MEN'S/BOYS'										
791-01 Boots & Shoes, Work, Leather	1,736	24.19	1,028	13.62	334	32.93	421	19.00	744	25.54
791-03 Boots & Shoes, Dress, Leather	75,029	31.16	40,754	35.04	64,872	29.57	51,682	30.61	57,075	33.25
791-05 Boots & Shoes, Work, NES	532	9.40	1,743	6.31	465	6.45	595	8.40	20,914	5.26
791-07 Boots & Shoes, Dress, NES	23,479	8.48	7,628	7.60	5,128	8.19	580	15.52	574	10.45
792-02 Sandals, Exc Beach Type	1,320	5.30	0	0.00	513	5.85	693	10.10	498	16.06
798-91 Cowboy Boots	247	20.24	0	0.00	13	0.00	53	56.60	70	57.14
TOTAL	102,343	25.37	51,153	29.54	71,325	27.72	54,024	29.88	79,875	25.60
% of Grand Total	32		22		32		21		24	
WOMEN'S/GIRLS'										
791-51 Boots & Shoes, Dress, Leather Cemented	6,427	27.07	12,449	24.58	28,222	25.97	15,309	19.23	41,864	24.51
791-53 Boots & Shoes, Dress, Leather, NES	25,540	31.21	12,335	29.27	14,063	20.98	17,608	24.99	18,232	28.47
791-55 Boots & Shoes, Dress, Cemented, NES	473	8.46	7,692	14.82	854	15.22	7,192	11.68	13,749	10.76
791-57 Boots & Shoes, Dress, NES	3,224	15.82	16,465	9.66	10,600	14.62	8,527	10.79	10,197	9.90
792-51 Sandals, Leather, Cemented	193	15.54	768	10.42	0	0.00	2,576	14.36	1,411	18.43
792-53 Sandals, Leather, NES	1,237	21.02	760	22.37	5,965	10.73	6,454	12.86	2,607	11.12
792-55 Sandals, Plastic	0	0.00	0	0.00	0	0.00	0	0.00	0	0.00
792-57 Sandals, NES	5,049	5.94	6,766	9.16	4,472	9.17	5,458	10.81	5,218	11.31
798-96 Wooden Footwear	0	0.00	0	0.00	0	0.00	0	0.00	0	0.00
TOTAL	42,143	25.75	57,235	17.94	64,176	20.27	66,124	17.35	93,278	20.45
% of Grand Total	13		25		28		25		28	
CHILDREN'S/INFANTS'										
791-72 Boots & Shoes, Leather	7,282	8.79	2,659	14.67	2,890	18.69	529	13.23	739	14.88
791-79 Boots & Shoes, NES	17,547	2.74	8,289	2.65	4,032	5.46	5,508	2.54	11,234	1.78
792-71 Sandals, Exc Beach Type	4,175	3.83	602	3.32	0	0.00	211	4.74	0	0.00
TOTAL	29,004	4.41	11,550	5.45	6,922	10.98	6,248	3.52	11,973	2.59
% of Grand Total	9		5		3		2		4	
SLIPPERS/HOUSE FOOTWEAR										
793-90 Slippers and House Footwear	92,770	4.20	67,810	5.63	49,785	5.32	79,487	5.21	94,982	4.79
% of Grand Total	29		30		22		30		28	
SPECIAL PURPOSE FOOTWEAR										
794-83 Waterproof Plastic Footwear	0	0.00	41	0.00	2,583	2.32	0	0.00	0	0.00
798-93 Ski Boots	118	16.95	0	0.00	0	0.00	4	0.00	0	0.00
798-95 Athletic Footwear, NES*	11,370	20.93	15,048	11.43	8,647	21.16	31,066	19.41	35,568	21.76
798-97 Utility Footwear, Fabric Tops	21,063	4.42	16,761	3.40	9,726	3.39	1,907	5.24	747	5.35
798-99 Footwear NES	11,486	16.84	10,005	17.42	12,264	16.39	21,840	16.35	19,982	16.01
79895-73, 75; 83282-30, 83289-14 Ice and Roller-Skates	5,726	12.09	172	22.47	230	30.33	0	0.00	480	10.42
TOTAL	49,763	11.97	42,027	9.69	33,450	12.85	54,817	17.70	56,777	19.43
% of Grand Total	16		18		15		21		17	
GRAND TOTAL	316,023	15.17	229,775	14.75	225,658	17.94	260,700	15.98	336,885	16.45
% of Grand Total	100		100		100		100		100	

*Excludes skates included in commodity classes 79895-73 and 79895-75 which are shown below.
Source: Statistics Canada Cats. 65-203, 65-007, 65-207.

IMPORTS FROM ROMANIA

APPENDIX TABLE B-21

	1980		1981		1982		1983		1984	
	PAIRAGE	AVERAGE VALUE	PAIRAGE	AVERAGE VALUE	PAIRAGE	AVERAGE VALUE	PAIRAGE	AVERAGE VALUE	PAIRAGE	AVERAGE VALUE
MEN'S/BOYS'										
791-01 Boots & Shoes, Work, Leather	1,123	11.58	4,988	13.63	711	12.66	0	0.00	2,480	12.58
791-03 Boots & Shoes, Dress, Leather	194,370	15.09	204,223	16.10	133,302	15.90	43,524	13.42	39,384	14.68
791-05 Boots & Shoes, Work, NES	0	0.00	0	0.00	0	0.00	0	0.00	0	0.00
791-07 Boots & Shoes, Dress, NES	6,612	6.65	0	0.00	8,009	10.99	900	12.22	0	0.00
792-02 Sandals, Exc Beach Type	0	0.00	0	0.00	0	0.00	0	0.00	0	0.00
798-91 Cowboy Boots	720	18.06	0	0.00	6,151	22.44	1,954	18.92	0	0.00
TOTAL	202,825	14.81	209,211	16.05	148,173	15.89	46,380	13.63	41,784	14.55
% of Grand Total	48		49		50		39		40	
WOMEN'S/GIRLS'										
791-51 Boots & Shoes, Dress, Leather Cemented	75,088	12.94	69,876	19.75	87,075	15.76	45,488	15.75	48,089	15.12
791-53 Boots & Shoes, Dress, Leather, NES	72,282	12.13	110,003	16.68	16,670	17.57	21,247	15.77	10,632	12.89
791-55 Boots & Shoes, Dress, Cemented, NES	0	0.00	0	0.00	0	0.00	0	0.00	0	0.00
791-57 Boots & Shoes, Dress, NES	3,960	7.58	29	0.00	11,576	13.38	0	0.00	0	0.00
792-51 Sandals, Leather, Cemented	12,384	8.16	3,960	7.58	1,263	8.71	0	0.00	0	0.00
792-53 Sandals, Leather, NES	32,250	8.03	7,365	8.15	12,384	4.52	0	0.00	0	0.00
792-55 Sandals, Plastic	0	0.00	0	0.00	0	0.00	7,200	3.33	0	0.00
792-57 Sandals, NES	3,588	7.80	0	0.00	0	0.00	0	0.00	0	0.00
798-96 Wooden Footwear	0	0.00	0	0.00	0	0.00	0	0.00	0	0.00
TOTAL	199,552	11.36	191,233	17.28	128,976	14.62	73,855	14.54	58,721	14.71
% of Grand Total	47		45		44		61		57	
CHILDREN'S/INFANTS'										
791-72 Boots & Shoes, Leather	0	0.00	8,190	5.86	0	0.00	0	0.00	0	0.00
791-79 Boots & Shoes, NES	0	0.00	0	0.00	0	0.00	0	0.00	0	0.00
792-71 Sandals, Exc Beach Type	0	0.00	0	0.00	0	0.00	0	0.00	0	0.00
TOTAL	0	0.00	8,190	5.86	0	0.00	0	0.00	0	0.00
% of Grand Total	0		2		0		0		0	
SLIPPERS/HOUSE FOOTWEAR										
793-90 Slippers and House Footwear	9,666	7.66	0	0.00	0	0.00	0	0.00	0	0.00
% of Grand Total	2		0		0		0		0	
SPECIAL PURPOSE FOOTWEAR										
794-83 Waterproof Plastic Footwear	0	0.00	0	0.00	0	0.00	0	0.00	0	0.00
798-93 Ski Boots	652	7.67	0	0.00	0	0.00	0	0.00	0	0.00
798-95 Athletic Footwear, NES*	0	0.00	9,000	4.78	0	0.00	0	0.00	600	10.00
798-97 Utility Footwear, Fabric Tops	0	0.00	2,774	2.88	0	0.00	0	0.00	2,400	9.17
798-99 Footwear NES	9,840	7.42	4,247	10.13	16,913	8.69	0	0.00	144	12.85
79895-73, 75; 83282-30, 83289-14 Ice and Roller-Skates	72	64.63	0	0.00	0	0.00	0	0.00	0	0.00
TOTAL	10,564	7.82	16,021	7.99	16,913	8.69	0	0.00	3,144	9.48
% of Grand Total	2		4		6		0		3	
GRAND TOTAL	422,607	12.84	424,655	16.18	294,062	14.92	120,235	14.19	103,671	14.49
% of Grand Total	100		100		100		100		100	

*Excludes skates included in commodity classes 79895-73 and 79895-75 which are shown below.
Source: Statistics Canada Cats. 65-203, 65-007, 65-207.

IMPORTS FROM POLAND

APPENDIX TABLE B-22

	1980		1981		1982		1983		1984	
	PAIRAGE	AVERAGE VALUE	PAIRAGE	AVERAGE VALUE	PAIRAGE	AVERAGE VALUE	PAIRAGE	AVERAGE VALUE	PAIRAGE	AVERAGE VALUE
MEN'S/BOYS'										
791-01 Boots & Shoes, Work, Leather	18,600	15.59	2,400	8.75	960	17.71	480	16.67	0	0.00
791-03 Boots & Shoes, Dress, Leather	349,323	9.35	323,634	9.58	260,861	10.87	87,159	11.66	71,181	12.38
791-05 Boots & Shoes, Work, NES	0	0.00	0	0.00	0	0.00	0	0.00	0	0.00
791-07 Boots & Shoes, Dress, NES	0	0.00	0	0.00	0	0.00	0	0.00	0	0.00
792-02 Sandals, Exc Beach Type	174,336	4.55	42,528	5.01	162,108	4.68	112,910	4.55	102,572	4.64
798-91 Cowboy Boots	0	0.00	0	0.00	0	0.00	0	0.00	0	0.00
TOTAL	542,259	8.02	368,562	9.05	423,929	8.52	200,549	7.67	173,753	7.81
% of Grand Total	72		72		81		75		89	
WOMEN'S/GIRLS'										
791-51 Boots & Shoes, Dress, Leather Cemented	136,039	8.02	123,080	8.99	66,176	10.49	65,519	10.39	22,536	8.52
791-53 Boots & Shoes, Dress, Leather, NES	1,076	6.51	14,874	10.35	1,851	6.48	0	0.00	0	0.00
791-55 Boots & Shoes, Dress, Cemented, NES	0	0.00	0	0.00	0	0.00	0	0.00	0	0.00
791-57 Boots & Shoes, Dress, NES	2	0.00	0	0.00	0	0.00	0	0.00	0	0.00
792-51 Sandals, Leather, Cemented	18,080	5.42	0	0.00	0	0.00	0	0.00	0	0.00
792-53 Sandals, Leather, NES	1,200	5.83	0	0.00	0	0.00	0	0.00	0	0.00
792-55 Sandals, Plastic	37,920	4.48	0	0.00	0	0.00	0	0.00	0	0.00
792-57 Sandals, NES	0	0.00	0	0.00	65	0.00	0	0.00	0	0.00
798-96 Wooden Footwear	1,200	5.83	0	0.00	0	0.00	0	0.00	0	0.00
TOTAL	195,517	7.06	137,954	9.14	68,092	10.37	65,519	10.39	22,536	8.52
% of Grand Total	26		27		13		24		11	
CHILDREN'S/INFANTS'										
791-72 Boots & Shoes, Leather	2,480	5.83	1,170	5.98	5,535	5.96	0	0.00	0	0.00
791-79 Boots & Shoes, NES	0	0.00	0	0.00	0	0.00	0	0.00	0	0.00
792-71 Sandals, Exc Beach Type	10,392	2.69	2,232	3.58	19,111	4.97	1,440	4.17	0	0.00
TOTAL	12,792	3.28	3,402	4.41	24,646	5.19	1,440	4.17	0	0.00
% of Grand Total	2		1		5		1		0	
SLIPPERS/HOUSE FOOTWEAR										
793-90 Slippers and House Footwear	0	0.00	0	0.00	1,800	4.44	0	0.00	0	0.00
% of Grand Total	0		0		0		0		0	
SPECIAL PURPOSE FOOTWEAR										
794-83 Waterproof Plastic Footwear	0	0.00	0	0.00	0	0.00	0	0.00	0	0.00
798-93 Ski Boots	0	0.00	0	0.00	0	0.00	0	0.00	0	0.00
798-95 Athletic Footwear, NES*	0	0.00	0	0.00	4,500	9.78	0	0.00	0	0.00
798-97 Utility Footwear, Fabric Tops	0	0.00	0	0.00	0	0.00	0	0.00	0	0.00
798-99 Footwear NES	0	0.00	0	0.00	0	0.00	94	21.28	0	0.00
79895-73, 75, 03282-30, 03289-14 Ice and Roller-Skates	0	0.00	0	0.00	0	0.00	0	0.00	0	0.00
TOTAL	0	0.00	0	0.00	4,500	9.78	94	21.28	0	0.00
% of Grand Total	0		0		1		0		0	
GRAND TOTAL	750,568	7.69	509,918	9.04	522,967	8.60	267,602	8.32	196,289	7.89
% of Grand Total	100		100		100		100		100	

*Excludes skates included in commodity classes 79895-73 and 79895-75 which are shown below.
Source: Statistics Canada Cats. 65-203, 65-007, 65-207.

IMPORTS FROM CZECHOSLOVAKIA

APPENDIX TABLE B-23

	1980		1981		1982		1983		1984	
	PAIRAGE	AVERAGE VALUE	PAIRAGE	AVERAGE VALUE	PAIRAGE	AVERAGE VALUE	PAIRAGE	AVERAGE VALUE	PAIRAGE	AVERAGE VALUE
MEN'S/BOYS'										
791-01 Boots & Shoes, Work, Leather	105,766	15.21	101,134	15.26	67,175	15.76	72,849	15.58	88,751	13.92
791-03 Boots & Shoes, Dress, Leather	397,727	13.26	370,349	13.87	356,950	12.76	325,033	13.12	346,320	14.20
791-05 Boots & Shoes, Work, NES	2,810	11.39	14,921	4.76	6,789	5.45	0	0.00	5,136	12.66
791-07 Boots & Shoes, Dress, NES	5,484	18.60	8,000	5.38	20,142	11.47	12,947	7.96	16,385	7.20
792-02 Sandals, Exc Beach Type	0	0.00	5,000	4.60	1,320	9.09	0	0.00	0	0.00
798-91 Cowboy Boots	0	0.00	0	0.00	0	0.00	0	0.00	0	0.00
TOTAL	511,787	13.71	499,404	13.65	452,376	13.03	410,829	13.39	456,592	14.26
% of Grand Total	41		32		35		42		46	
WOMEN'S/GIRLS'										
791-51 Boots & Shoes, Dress, Leather Cemented	0	0.00	0	0.00	35	28.57	2,560	7.81	3,471	7.78
791-53 Boots & Shoes, Dress, Leather, NES	0	0.00	5,144	8.75	0	0.00	80	12.50	0	0.00
791-55 Boots & Shoes, Dress, Cemented, NES	0	0.00	0	0.00	0	0.00	0	0.00	4,800	11.88
791-57 Boots & Shoes, Dress, NES	165	12.12	0	0.00	0	0.00	261	11.49	0	0.00
792-51 Sandals, Leather, Cemented	0	0.00	0	0.00	0	0.00	0	0.00	0	0.00
792-53 Sandals, Leather, NES	0	0.00	0	0.00	0	0.00	0	0.00	0	0.00
792-55 Sandals, Plastic	0	0.00	0	0.00	0	0.00	0	0.00	0	0.00
792-57 Sandals, NES	0	0.00	0	0.00	0	0.00	0	0.00	0	0.00
798-96 Wooden Footwear	0	0.00	0	0.00	0	0.00	0	0.00	0	0.00
TOTAL	165	12.12	5,144	8.75	35	28.57	2,901	8.27	8,271	10.16
% of Grand Total	0		0		0		0		1	
CHILDREN'S/INFANTS'										
791-72 Boots & Shoes, Leather	3,918	2.30	58,331	4.71	36,142	5.56	27,742	4.90	3,528	6.53
791-79 Boots & Shoes, NES	0	0.00	0	0.00	0	0.00	0	0.00	0	0.00
792-71 Sandals, Exc Beach Type	0	0.00	0	0.00	800	3.75	0	0.00	2,200	3.64
TOTAL	3,918	2.30	58,331	4.71	36,942	5.52	27,742	4.90	5,728	5.42
% of Grand Total	0		4		3		3		1	
SLIPPERS/HOUSE FOOTWEAR										
793-90 Slippers and House Footwear	3	0.00	14,440	1.94	26,132	2.22	7,240	2.21	17,700	2.49
% of Grand Total	0		1		2		1		2	
SPECIAL PURPOSE FOOTWEAR										
794-83 Waterproof Plastic Footwear	300	6.67	0	0.00	0	0.00	0	0.00	0	0.00
798-93 Ski Boots	19,895	8.65	18,698	8.56	44,056	9.12	18,770	8.28	27,918	8.38
798-95 Athletic Footwear, NES*	48,900	6.24	87,220	6.82	76,832	6.98	59,064	8.74	123,685	8.71
798-97 Utility Footwear, Fabric Tops	618,019	2.19	861,856	2.29	620,663	2.39	456,178	2.45	347,089	2.47
798-99 Footwear NES	57,939	11.60	0	0.00	21,538	14.58	312	16.03	396	12.63
79895-73, 75; 83282-30, 83289-14 Ice and Roller-Skates	100	36.29	11,771	14.49	12,252	15.55	4,587	17.81	6,298	16.28
TOTAL	745,153	3.37	979,545	2.96	775,341	3.78	532,831	3.48	586,178	4.58
% of Grand Total	59		63		60		54		51	
GRAND TOTAL	1,261,023	7.56	1,556,864	6.46	1,290,826	7.04	981,543	7.68	994,461	9.00
% of Grand Total	100		100		100		100		100	

*Excludes skates included in commodity classes 79895-73 and 79895-75 which are shown below.
Source: Statistics Canada Cats. 65-203, 65-007, 65-207.

IMPORTS FROM BRAZIL

APPENDIX TABLE B-24

	1980		1981		1982		1983		1984	
	PAIRAGE	AVERAGE VALUE	PAIRAGE	AVERAGE VALUE	PAIRAGE	AVERAGE VALUE	PAIRAGE	AVERAGE VALUE	PAIRAGE	AVERAGE VALUE
MEN'S/BOYS'										
791-81 Boots & Shoes, Work, Leather	3,846	14.82	6,234	30.00	5,792	25.73	199	20.10	0	0.00
791-83 Boots & Shoes, Dress, Leather	99,913	24.08	169,833	27.95	189,320	25.17	165,965	21.34	237,461	18.96
791-85 Boots & Shoes, Work, NES	0	0.00	0	0.00	0	0.00	0	0.00	20,544	5.01
791-87 Boots & Shoes, Dress, NES	11,198	12.77	7,296	9.18	5,958	20.31	47	21.28	3,100	15.48
792-02 Sandals, Exc Beach Type	3,975	11.32	4,920	10.57	6,613	6.05	0	0.00	4,076	7.61
798-91 Cowboy Boots	8,202	32.80	10,968	39.84	1,573	31.15	0	0.00	0	0.00
TOTAL	127,134	22.97	199,251	27.55	209,256	24.49	166,211	21.34	265,181	17.66
% of Grand Total	8		8		7		6		8	
WOMEN'S/GIRLS'										
791-51 Boots & Shoes, Dress, Leather Cemented	564,336	14.35	872,813	14.98	1,321,909	14.53	1,669,083	14.32	1,769,862	14.91
791-53 Boots & Shoes, Dress, Leather, NES	367,813	14.53	532,627	14.63	249,977	14.37	205,027	12.42	183,708	15.09
791-55 Boots & Shoes, Dress, Cemented, NES	6,326	9.33	7,834	10.85	23,796	10.88	13,145	13.85	80,821	6.69
791-57 Boots & Shoes, Dress, NES	25,027	7.59	72,886	5.30	29,470	12.35	8,525	9.15	52,811	5.65
792-51 Sandals, Leather, Cemented	180,235	9.94	365,350	10.74	905,877	9.62	504,555	8.79	460,059	8.52
792-53 Sandals, Leather, NES	280,425	9.48	475,036	10.15	340,428	8.90	48,036	8.51	60,712	8.47
792-55 Sandals, Plastic	0	0.00	0	0.00	0	0.00	22,620	6.94	149,472	3.26
792-57 Sandals, NES	14,877	9.41	36,912	8.64	15,296	11.31	13,481	7.79	24,591	4.76
798-96 Wooden Footwear	18,450	10.79	1,998	14.51	0	0.00	125	8.00	0	0.00
TOTAL	1,457,489	12.68	2,365,456	12.86	2,886,753	12.24	2,484,597	12.80	2,782,036	12.59
% of Grand Total	90		91		92		92		88	
CHILDREN'S/INFANTS'										
791-72 Boots & Shoes, Leather	2,124	7.53	571	10.51	3,340	11.08	1,206	4.98	0	0.00
791-79 Boots & Shoes, NES	0	0.00	0	0.00	0	0.00	0	0.00	0	0.00
792-71 Sandals, Exc Beach Type	5,850	4.10	5,651	3.89	18,682	4.92	9,624	5.51	16,470	2.85
TOTAL	7,974	5.02	6,222	4.50	22,022	5.86	10,830	5.45	16,470	2.85
% of Grand Total	0		0		1		0		1	
SLIPPERS/HOUSE FOOTWEAR										
793-90 Slippers and House Footwear	3,600	3.89	1,772	3.95	600	11.67	2,532	6.71	22,519	6.57
% of Grand Total	0		0		0		0		1	
SPECIAL PURPOSE FOOTWEAR										
794-83 Waterproof Plastic Footwear	0	0.00	0	0.00	0	0.00	12,864	5.52	58,326	4.25
798-93 Ski Boots	0	0.00	0	0.00	0	0.00	5,243	4.58	0	0.00
798-95 Athletic Footwear, NES*	10,800	2.41	1,199	15.01	4,553	36.46	10,538	13.95	16,208	16.66
798-97 Utility Footwear, Fabric Tops	0	0.00	3,960	4.04	0	0.00	0	0.00	0	0.00
798-99 Footwear NES	15,804	15.06	22,839	16.33	12,722	17.51	7,937	15.58	6,264	7.18
79895-73, 75; 83282-30, 83289-14 Ice and Roller-Skates	0	0.00	0	0.00	0	0.00	0	0.00	0	0.00
TOTAL	26,604	9.92	27,998	14.54	17,275	22.58	36,582	9.98	80,798	6.97
% of Grand Total	2		1		1		1		3	
GRAND TOTAL	1,622,801	13.38	2,600,699	13.98	3,135,906	13.07	2,700,752	13.26	3,167,004	12.78
% of Grand Total	100		100		100		100		100	

*Excludes skates included in commodity classes 79895-73 and 79895-75 which are shown below.
Source: Statistics Canada Cats. 65-203, 65-007, 65-207.

IMPORTS FROM INDIA

APPENDIX TABLE B-25

	1980		1981		1982		1983		1984	
	PAIRAGE	AVERAGE VALUE	PAIRAGE	AVERAGE VALUE	PAIRAGE	AVERAGE VALUE	PAIRAGE	AVERAGE VALUE	PAIRAGE	AVERAGE VALUE
MEN'S/BOYS'										
791-01 Boots & Shoes, Work, Leather	0	0.00	0	0.00	0	0.00	0	0.00	0	0.00
791-03 Boots & Shoes, Dress, Leather	8,201	6.95	23,338	17.48	33,132	17.17	10,215	14.39	9,196	15.01
791-05 Boots & Shoes, Work, NES	0	0.00	0	0.00	0	0.00	0	0.00	0	0.00
791-07 Boots & Shoes, Dress, NES	0	0.00	82	12.20	0	0.00	2,454	16.71	864	11.57
792-02 Sandals, Exc Beach Type	87,997	4.13	79,903	3.44	27,683	3.87	22,508	3.55	17,645	1.87
798-91 Cowboy Boots	0	0.00	0	0.00	0	0.00	0	0.00	0	0.00
TOTAL	96,198	4.37	103,323	6.62	60,815	11.12	35,177	7.62	27,705	6.53
% of Grand Total	6		10		8		9		7	
WOMEN'S/GIRLS'										
791-51 Boots & Shoes, Dress, Leather Cemented	3,876	7.22	126	31.75	119	8.40	2,804	8.92	4,908	4.69
791-53 Boots & Shoes, Dress, Leather, NES	4,290	5.59	29,688	2.29	10,250	2.15	150	6.67	594	5.05
791-55 Boots & Shoes, Dress, Cemented, NES	0	0.00	0	0.00	0	0.00	0	0.00	0	0.00
791-57 Boots & Shoes, Dress, NES	0	0.00	0	0.00	0	0.00	0	0.00	0	0.00
792-51 Sandals, Leather, Cemented	83,863	4.27	46,340	3.56	121,596	2.71	107,044	4.05	120,510	4.44
792-53 Sandals, Leather, NES	223,014	3.20	126,941	2.48	132,238	2.65	54,425	2.99	39,669	4.76
792-55 Sandals, Plastic	0	0.00	0	0.00	0	0.00	0	0.00	0	0.00
792-57 Sandals, NES	1,740	2.87	18,124	2.70	2,316	3.89	9,960	1.20	7,786	5.65
798-96 Wooden Footwear	173	5.78	3,120	4.17	0	0.00	0	0.00	0	0.00
TOTAL	316,956	3.57	224,339	2.74	266,519	2.67	174,383	3.64	173,467	4.58
% of Grand Total	21		22		35		43		43	
CHILDREN'S/INFANTS'										
791-72 Boots & Shoes, Leather	0	0.00	2,112	1.89	0	0.00	0	0.00	0	0.00
791-79 Boots & Shoes, NES	0	0.00	9,033	0.77	0	0.00	19,920	0.80	0	0.00
792-71 Sandals, Exc Beach Type	153,050	2.12	262,462	2.46	278,658	2.33	149,988	2.19	150,647	2.24
TOTAL	153,050	2.12	273,607	2.40	278,658	2.33	169,908	2.03	150,647	2.24
% of Grand Total	10		27		36		41		37	
SLIPPERS/HOUSE FOOTWEAR										
793-90 Slippers and House Footwear	49,558	2.76	14,920	3.35	38,423	2.81	29,723	2.62	37,437	4.22
% of Grand Total	3		1		5		7		9	
SPECIAL PURPOSE FOOTWEAR										
794-83 Waterproof Plastic Footwear	0	0.00	0	0.00	0	0.00	0	0.00	0	0.00
798-93 Ski Boots	0	0.00	0	0.00	0	0.00	0	0.00	0	0.00
798-95 Athletic Footwear, NES*	55,031	1.31	38,408	1.56	0	0.00	5	0.00	375	10.67
798-97 Utility Footwear, Fabric Tops	795,269	1.34	362,792	0.99	119,161	1.35	0	0.00	0	0.00
798-99 Footwear NES	48,665	2.77	1,200	15.83	1,965	14.25	540	9.26	13,914	4.46
79895-73, 75; 83282-30, 83289-14 Ice and Roller-Skates	0	0.00	0	0.00	0	0.00	0	0.00	0	0.00
TOTAL	898,965	1.42	402,400	1.09	121,126	1.56	545	9.17	14,289	4.62
% of Grand Total	59		40		16		0		4	
GRAND TOTAL	1,514,727	2.17	1,018,589	2.40	765,541	3.05	409,736	3.25	403,545	3.81
% of Grand Total	100		100		100		100		100	

*Excludes skates included in commodity classes 79895-73 and 79895-75 which are shown below.
Source: Statistics Canada Cats. 65-203, 65-007, 65-207.

IMPORTS FROM THE PEOPLE'S REPUBLIC OF CHINA

APPENDIX TABLE B-26

	1980		1981		1982		1983		1984	
	PAIRAGE	AVERAGE VALUE	PAIRAGE	AVERAGE VALUE	PAIRAGE	AVERAGE VALUE	PAIRAGE	AVERAGE VALUE	PAIRAGE	AVERAGE VALUE
MEN'S/BOYS'										
791-01 Boots & Shoes, Work, Leather	5,760	5.21	2,808	7.12	0	0.00	0	0.00	0	0.00
791-03 Boots & Shoes, Dress, Leather	14,124	11.75	74,002	6.68	23,040	12.72	12,500	10.72	1,800	16.11
791-05 Boots & Shoes, Work, NES	0	0.00	37,992	3.11	0	0.00	0	0.00	0	0.00
791-07 Boots & Shoes, Dress, NES	0	0.00	392,790	1.69	324,999	1.98	16,263	1.97	35,060	1.68
792-02 Sandals, Exc Beach Type	0	0.00	230	4.35	199	5.03	0	0.00	0	0.00
798-91 Cowboy Boots	0	0.00	0	0.00	0	0.00	0	0.00	0	0.00
TOTAL	19,884	9.86	507,822	2.55	348,238	2.70	28,763	5.77	36,860	2.39
% of Grand Total	3		18		13		1		2	
WOMEN'S/GIRLS'										
791-51 Boots & Shoes, Dress, Leather Cemented	9,102	8.02	4,014	8.47	63,403	5.55	15,697	3.06	3,200	11.25
791-53 Boots & Shoes, Dress, Leather, NES	0	0.00	1,800	11.11	13,176	3.34	65,538	4.46	16,842	4.51
791-55 Boots & Shoes, Dress, Cemented, NES	0	0.00	142,212	1.09	357,723	0.87	192,952	1.69	139,428	2.02
791-57 Boots & Shoes, Dress, NES	29,688	1.01	378,210	1.19	369,540	1.29	194,594	1.33	96,002	1.96
792-51 Sandals, Leather, Cemented	18,378	8.71	15,228	9.32	5,598	9.29	4,452	10.11	0	0.00
792-53 Sandals, Leather, NES	21,438	9.10	0	0.00	30,250	10.05	3,600	9.17	8,640	11.00
792-55 Sandals, Plastic	2,880	9.38	0	0.00	0	0.00	0	0.00	11,680	0.94
792-57 Sandals, NES	0	0.00	83,010	3.00	42,000	0.86	0	0.00	29,584	1.01
798-96 Wooden Footwear	0	0.00	0	0.00	0	0.00	0	0.00	0	0.00
TOTAL	81,486	5.95	624,474	1.68	881,690	1.79	476,833	2.10	305,376	2.35
% of Grand Total	12		22		33		20		15	
CHILDREN'S/INFANTS'										
791-72 Boots & Shoes, Leather	0	0.00	0	0.00	0	0.00	0	0.00	0	0.00
791-79 Boots & Shoes, NES	0	0.00	123,708	1.12	175,896	1.19	39,004	1.05	42,120	1.33
792-71 Sandals, Exc Beach Type	0	0.00	3,600	0.83	0	0.00	0	0.00	0	0.00
TOTAL	0	0.00	127,308	1.11	175,896	1.19	39,004	1.05	42,120	1.33
% of Grand Total	0		5		7		2		2	
SLIPPERS/HOUSE FOOTWEAR										
793-90 Slippers and House Footwear	257,550	0.97	439,670	1.30	445,666	1.06	695,678	1.18	774,471	1.37
% of Grand Total	39		16		17		29		38	
SPECIAL PURPOSE FOOTWEAR										
794-83 Waterproof Plastic Footwear	0	0.00	0	0.00	0	0.00	0	0.00	0	0.00
798-93 Ski Boots	0	0.00	0	0.00	0	0.00	0	0.00	0	0.00
798-95 Athletic Footwear, NES*	75,086	5.21	117,735	1.88	94,816	3.84	55,574	6.41	106,228	4.51
798-97 Utility Footwear, Fabric Tops	212,355	1.34	958,926	1.40	689,524	1.52	1,051,948	1.46	756,443	1.42
798-99 Footwear NES	14,796	2.84	180	0.00	37,800	3.10	28,560	0.74	0	0.00
79895-73, 75; 83282-30, 83289-14 Ice and Roller-Skates	0	0.00	0	0.00	0	0.00	0	0.00	0	0.00
TOTAL	302,237	2.37	1,076,841	1.45	822,140	1.86	1,136,082	1.68	862,671	1.80
% of Grand Total	46		39		31		48		43	
GRAND TOTAL	661,157	2.49	2,776,115	1.67	2,673,630	1.77	2,376,360	1.66	2,021,498	1.72
% of Grand Total	100		100		100		100		100	

*Excludes skates included in commodity classes 79895-73 and 79895-75 which are shown below.
Source: Statistics Canada Cats. 65-203, 65-007, 65-207.

IMPORTS FROM WEST GERMANY

APPENDIX TABLE B-27

	1980		1981		1982		1983		1984	
	PAIRAGE	AVERAGE VALUE	PAIRAGE	AVERAGE VALUE	PAIRAGE	AVERAGE VALUE	PAIRAGE	AVERAGE VALUE	PAIRAGE	AVERAGE VALUE
MEN'S/BOYS'										
791-01 Boots & Shoes, Work, Leather	253	31.62	654	16.82	0	0.00	19	0.00	132	22.73
791-03 Boots & Shoes, Dress, Leather	12,806	31.55	15,282	29.77	26,913	28.50	26,141	29.76	32,615	30.69
791-05 Boots & Shoes, Work, NES	90	22.22	0	0.00	0	0.00	33	0.00	0	0.00
791-07 Boots & Shoes, Dress, NES	14,123	10.48	13,276	18.23	6,360	8.49	4,593	13.06	2,329	12.88
792-02 Sandals, Exc Beach Type	0	0.00	892	5.61	2,292	5.67	78	25.64	19,648	12.98
798-91 Cowboy Boots	0	0.00	0	0.00	0	0.00	0	0.00	0	0.00
TOTAL	27,272	20.61	30,104	23.68	35,565	23.45	30,864	27.22	54,724	23.55
% of Grand Total	14		8		7		5		9	
WOMEN'S/GIRLS'										
791-51 Boots & Shoes, Dress, Leather Cemented	12,930	28.77	22,075	27.36	68,120	23.39	40,761	21.98	53,741	25.64
791-53 Boots & Shoes, Dress, Leather, NES	25,676	20.80	54,218	20.92	59,533	16.55	78,601	17.63	61,679	15.81
791-55 Boots & Shoes, Dress, Cemented, NES	229	13.10	694	10.09	7,910	10.87	15,330	12.98	13,732	7.36
791-57 Boots & Shoes, Dress, NES	17,992	11.89	90,969	9.33	76,773	8.91	113,553	9.22	45,666	10.10
792-51 Sandals, Leather, Cemented	11,476	14.73	5,691	15.81	858	17.48	1,961	20.91	1,675	13.13
792-53 Sandals, Leather, NES	3,536	18.38	4,123	16.74	5,621	16.72	16,231	15.71	7,149	15.25
792-55 Sandals, Plastic	831	3.61	1,864	5.90	1,184	9.29	0	0.00	63	0.00
792-57 Sandals, NES	2,669	14.99	2,891	10.72	12,343	9.24	2,572	11.66	9,226	6.29
798-96 Wooden Footwear	0	0.00	896	14.51	5,810	23.41	0	0.00	0	0.00
TOTAL	75,339	18.58	183,421	15.31	238,152	13.61	269,009	14.33	192,931	16.09
% of Grand Total	39		46		48		47		32	
CHILDREN'S/INFANTS'										
791-72 Boots & Shoes, Leather	1,000	12.00	2,766	6.15	2,045	10.76	663	13.57	1,033	14.52
791-79 Boots & Shoes, NES	6,850	3.80	1,266	3.16	619	4.85	55	0.00	706	7.08
792-71 Sandals, Exc Beach Type	405	2.47	0	0.00	256	3.91	293	6.83	555	5.41
TOTAL	8,255	4.72	4,032	5.21	2,920	8.90	1,011	10.88	2,294	10.03
% of Grand Total	4		1		1		0		0	
SLIPPERS/HOUSE FOOTWEAR										
793-90 Slippers and House Footwear	36,213	9.75	83,950	9.36	119,862	9.67	183,155	10.23	229,695	9.70
% of Grand Total	19		21		24		32		39	
SPECIAL PURPOSE FOOTWEAR										
794-83 Waterproof Plastic Footwear	0	0.00	0	0.00	21	0.00	0	0.00	0	0.00
798-93 Ski Boots	2,246	46.30	2,765	43.76	2,605	29.94	3,299	24.25	3,696	37.07
798-95 Athletic Footwear, NES*	20,164	23.41	15,013	17.92	19,413	19.16	26,827	21.55	21,402	23.04
798-97 Utility Footwear, Fabric Tops	22,499	5.56	47,803	4.71	14,050	6.76	13,316	12.62	3,975	8.55
798-99 Footwear NES	1,701	11.76	30,667	7.36	64,536	4.82	39,525	7.99	86,137	7.35
79895-73, 75; 83282-30, 83289-14 Ice and Roller-Skates	31	37.03	324	15.42	0	0.00	0	0.00	0	0.00
TOTAL	46,641	15.48	96,572	8.76	100,625	8.51	82,967	13.76	115,210	11.26
% of Grand Total	24		24		20		15		19	
GRAND TOTAL	193,720	15.88	398,079	13.00	497,124	13.26	567,006	13.62	594,854	13.35
% of Grand Total	100		100		100		100		100	

*Excludes skates included in commodity classes 79895-73 and 79895-75 which are shown below.
Source: Statistics Canada Cats. 65-203, 65-007, 65-207.

TOTAL IMPORTS

APPENDIX TABLE B-28

	1980		1981		1982		1983		1984	
	PAIRAGE	AVERAGE VALUE	PAIRAGE	AVERAGE VALUE	PAIRAGE	AVERAGE VALUE	PAIRAGE	AVERAGE VALUE	PAIRAGE	AVERAGE VALUE
MEN'S/BOYS'										
791-01 Boots & Shoes, Work, Leather	189,931	14.39	170,962	15.68	131,738	16.56	114,239	16.02	153,648	16.76
791-03 Boots & Shoes, Dress, Leather	2,235,670	17.10	2,546,949	17.81	2,610,861	17.22	2,447,989	17.58	2,741,667	18.86
791-05 Boots & Shoes, Work, NES	91,762	7.48	172,595	6.36	54,395	7.91	39,064	7.87	92,348	6.68
791-07 Boots & Shoes, Dress, NES	1,221,722	6.18	2,109,267	5.62	2,123,688	5.36	2,796,866	5.66	2,858,845	6.50
792-02 Sandals, Exc Beach Type	643,250	4.25	386,273	4.30	438,432	4.25	366,979	4.05	269,356	5.26
798-91 Cowboy Boots	203,495	28.71	333,235	33.28	113,054	49.48	79,566	51.66	72,928	54.34
TOTAL	4,585,830	12.60	5,719,281	12.89	5,472,168	12.14	5,864,703	11.38	6,187,992	12.74
% of Grand Total	11		11		11		18		12	
WOMEN'S/GIRLS'										
791-51 Boots & Shoes, Dress, Leather Cemented	2,226,616	18.86	2,743,695	18.84	3,970,269	18.91	4,890,270	18.87	5,355,304	20.60
791-53 Boots & Shoes, Dress, Leather, NES	1,446,106	15.28	1,582,756	16.69	974,989	18.38	998,686	18.08	896,569	20.29
791-55 Boots & Shoes, Dress, Cemented, NES	1,333,156	5.80	1,826,434	5.78	2,858,587	4.81	5,545,132	6.04	6,436,784	6.85
791-57 Boots & Shoes, Dress, NES	1,008,371	5.61	2,386,579	4.39	2,016,167	4.58	1,404,375	6.09	1,722,871	6.07
792-51 Sandals, Leather, Cemented	1,218,819	11.38	1,311,956	11.65	2,081,260	11.40	1,247,560	11.50	1,189,274	10.92
792-53 Sandals, Leather, NES	1,424,770	8.28	1,297,894	9.19	1,008,824	9.01	268,415	9.22	341,327	9.10
792-55 Sandals, Plastic	2,564,455	4.69	3,155,851	5.13	2,500,283	5.10	1,630,348	4.74	1,643,357	4.26
792-57 Sandals, NES	2,729,202	4.62	2,486,781	4.89	1,547,081	4.56	1,021,774	4.75	953,913	4.80
798-96 Wooden Footwear	499,641	7.57	241,847	8.79	93,561	8.75	21,303	8.03	29,366	7.56
TOTAL	14,451,136	9.10	17,033,793	9.21	17,051,021	9.94	17,027,863	10.69	18,568,765	11.36
% of Grand Total	33		33		36		33		35	
CHILDREN'S/INFANTS'										
791-72 Boots & Shoes, Leather	224,669	8.32	372,818	6.98	446,491	6.44	341,854	7.27	310,735	8.46
791-79 Boots & Shoes, NES	1,030,589	2.64	1,227,472	2.68	1,469,808	2.55	1,590,928	2.73	1,921,588	2.53
792-71 Sandals, Exc Beach Type	742,107	2.48	785,440	2.38	793,138	2.49	435,887	2.47	592,254	2.46
TOTAL	1,997,365	3.22	2,385,730	3.25	2,709,437	3.17	2,368,669	3.34	2,824,577	3.17
% of Grand Total	5		5		6		5		5	
SLIPPERS/HOUSE FOOTWEAR										
793-90 Slippers and House Footwear	4,818,132	2.23	5,020,856	2.39	4,400,432	2.46	4,924,705	2.44	4,236,795	2.70
% of Grand Total	11		10		9		10		8	
SPECIAL PURPOSE FOOTWEAR										
794-83 Waterproof Plastic Footwear	61,532	7.36	64,219	7.96	67,851	8.31	107,148	6.66	216,248	5.36
798-93 Ski Boots	309,377	34.15	288,095	33.09	398,270	29.53	332,176	37.02	412,374	38.09
798-95 Athletic Footwear, NES*	5,903,943	7.95	8,932,099	7.42	8,570,713	8.13	11,142,080	7.92	12,818,815	8.03
798-97 Utility Footwear, Fabric Tops	9,642,071	3.57	11,244,949	3.36	7,939,125	3.62	8,411,354	3.35	6,485,423	3.96
798-99 Footwear NES	1,251,597	5.90	1,063,548	7.13	924,255	7.15	542,847	9.33	1,060,850	4.34
79895-73, 75; 83282-30, 83289-14 Ice and Roller-Skates	178,718	13.20	275,250	11.45	234,482	12.01	129,165	12.62	99,792	11.92
TOTAL	17,347,238	5.89	21,868,160	5.71	18,134,696	6.62	20,664,770	6.59	21,893,502	7.18
% of Grand Total	40		42		38		41		40	
GRAND TOTAL	43,199,701	7.14	52,027,820	7.21	47,767,734	7.86	50,850,710	7.96	52,911,431	8.72
% of Grand Total	100		100		100		100		100	

*Excludes skates included in commodity classes 79895-73 and 79895-75 which are shown below.
Source: Statistics Canada Cats. 65-203, 65-007, 65-207.

APPENDIX TABLE B-29

IMPORTS OF MEN'S/BOYS' FOOTWEAR
BY PRINCIPAL COUNTRY OF EXPORT

(Pairage)

SOURCE	1980	%	1981	%	1982	%	1983	%	1984	%
Taiwan	1,071,795	23	1,372,321	24	1,295,547	24	2,000,802	34	1,828,949	30
Italy	543,506	12	547,389	10	779,031	14	887,055	15	1,221,751	20
South Korea	191,139	4	420,369	7	552,587	10	932,260	16	1,201,040	19
U.S.A.	458,812	10	552,905	10	239,449	4	194,243	3	164,364	3
Spain	300,313	7	292,590	5	314,287	6	354,311	6	294,669	5
Hong Kong	48,582	1	95,327	2	96,012	2	43,460	1	63,294	1
United Kingdom	102,343	2	51,153	1	71,325	1	54,024	1	79,875	1
Romania	202,825	4	209,211	4	148,173	3	46,380	1	41,784	1
Poland	542,259	12	368,562	6	423,929	8	200,549	3	173,753	3
Czechoslovakia	511,787	11	499,404	9	452,376	8	410,829	7	456,592	7
Brazil	127,134	3	199,251	3	209,256	4	166,211	3	265,181	4
India	96,198	2	103,323	2	60,815	1	35,177	1	27,705	0
People R. China	19,884	0	507,822	9	348,238	6	28,763	0	36,860	1
Germany	27,272	1	30,104	1	35,565	1	30,864	1	54,724	1
Other Countries	341,981	7	469,550	8	445,578	8	479,775	8	277,451	4
TOTAL	4,585,830	100	5,719,281	100	5,472,168	100	5,864,703	100	6,187,992	100

Source: Statistics Canada Cats. 65-007, 65-203.

APPENDIX TABLE B-30

IMPORTS OF WOMEN'S/GIRLS' FOOTWEAR
BY PRINCIPAL COUNTRY OF EXPORT

(Pairage)

SOURCE	1980	%	1981	%	1982	%	1983	%	1984	%
Taiwan	4,478,566	31	5,349,195	31	4,644,870	27	5,807,923	34	6,680,266	36
Italy	4,196,795	29	4,220,698	25	4,187,988	25	3,555,902	21	3,937,176	21
South Korea	126,813	1	346,121	2	388,794	2	578,715	3	898,912	5
U.S.A.	723,318	5	725,784	4	470,301	3	557,762	3	621,755	3
Spain	564,741	4	627,215	4	914,361	5	1,153,170	7	1,569,910	8
Hong Kong	451,440	3	806,392	5	1,090,787	6	704,643	4	559,691	3
United Kingdom	42,143	0	57,235	0	64,176	0	66,124	0	93,278	1
Romania	199,552	1	191,233	1	128,976	1	73,855	0	58,721	0
Poland	195,517	1	137,954	1	68,092	0	65,519	0	22,536	0
Czechoslovakia	165	0	5,144	0	35	0	2,901	0	8,271	0
Brazil	1,457,489	10	2,365,456	14	2,886,753	17	2,484,597	15	2,782,036	15
India	316,956	2	224,339	1	266,519	2	174,383	1	173,467	1
People R. China	81,486	1	624,474	4	881,690	5	476,833	3	305,376	2
Germany	75,339	1	183,421	1	238,152	1	269,009	2	192,931	1
Other Countries	1,540,816	11	1,169,132	7	819,527	5	1,056,527	6	664,439	4
TOTAL	14,451,136	100	17,033,793	100	17,051,021	100	17,027,863	100	18,568,765	100

Source: Statistics Canada Cats. 65-007, 65-203.

APPENDIX TABLE B-31

IMPORTS OF CHILDREN'S/INFANTS' FOOTWEAR
BY PRINCIPAL COUNTRY OF EXPORT

(Pairage)

SOURCE	1980	%	1981	%	1982	%	1983	%	1984	%
Taiwan	498,288	25	393,380	16	495,777	18	474,118	20	789,865	28
Italy	287,534	14	347,686	15	319,369	12	242,193	10	256,332	9
South Korea	78,383	4	168,528	7	183,665	7	245,902	10	151,598	5
U.S.A.	358,379	18	245,323	10	196,731	7	197,763	8	216,093	8
Spain	200,600	10	154,612	6	193,836	7	158,680	7	261,562	9
Hong Kong	180,759	9	458,100	19	611,319	23	601,903	25	632,890	22
United Kingdom	29,004	1	11,550	0	6,922	0	6,248	0	11,973	0
Romania	0	0	8,190	0	0	0	0	0	0	0
Poland	12,792	1	3,402	0	24,646	1	1,440	0	0	0
Czechoslovakia	3,918	0	58,331	2	36,942	1	27,742	1	5,720	0
Brazil	7,974	0	6,222	0	22,022	1	10,830	0	16,470	1
India	153,050	8	273,607	11	278,658	10	169,908	7	150,647	5
People R. China	0	0	127,308	5	175,896	6	39,004	2	42,120	1
Germany	8,255	0	4,032	0	2,920	0	1,011	0	2,294	0
Other Countries	178,429	9	125,459	5	160,734	6	191,927	8	287,013	10
TOTAL	1,997,365	100	2,385,730	100	2,709,437	100	2,368,669	100	2,824,577	100

Source: Statistics Canada Cats. 65-007, 65-203.

APPENDIX TABLE B-32

IMPORTS OF SLIPPERS/HOUSE FOOTWEAR
BY PRINCIPAL COUNTRY OF EXPORT

(Pairage)

SOURCE	1980	%	1981	%	1982	%	1983	%	1984	%
Taiwan	2,692,508	56	2,226,108	44	1,750,446	40	1,701,066	35	1,036,893	24
Italy	139,086	3	175,144	3	426,415	10	222,698	5	117,717	3
South Korea	256,411	5	441,581	9	362,488	8	539,748	11	376,710	9
U.S.A.	229,814	5	155,225	3	73,907	2	92,010	2	90,037	2
Spain	55,975	1	67,039	1	117,893	3	256,975	5	625,115	15
Hong Kong	830,635	17	981,266	20	704,333	16	954,157	19	657,952	16
United Kingdom	92,770	2	67,810	1	49,785	1	79,487	2	94,982	2
Romania	9,666	0	0	0	0	0	0	0	0	0
Poland	0	0	0	0	1,800	0	0	0	0	0
Czechoslovakia	0	0	14,440	0	26,132	1	7,240	0	17,700	0
Brazil	3,600	0	1,772	0	600	0	2,532	0	22,519	1
India	49,558	1	14,920	0	38,423	1	29,723	1	37,437	1
People R. China	257,550	5	439,670	9	445,666	10	695,678	14	774,471	18
Germany	36,213	1	83,950	2	119,862	3	183,155	4	229,695	5
Other Countries	164,346	3	351,931	7	282,682	6	160,236	3	155,567	4
TOTAL	4,818,132	100	5,020,856	100	4,400,432	100	4,924,705	100	4,236,795	100

Source: Statistics Canada Cats. 65-007, 65-203.

APPENDIX TABLE B-33

IMPORTS OF SPECIAL PURPOSE FOOTWEAR
BY PRINCIPAL COUNTRY OF EXPORT

(Pairage)

SOURCE	1980	%	1981	%	1982	%	1983	%	1984	%
Taiwan	4,482,724	26	4,261,541	19	5,276,852	29	6,448,388	31	6,917,039	33
Italy	447,378	3	496,766	2	529,865	3	388,615	2	431,286	2
South Korea	6,540,573	38	9,608,961	44	7,549,453	42	8,391,727	41	8,596,731	41
U.S.A.	1,242,519	7	1,416,939	6	1,053,413	6	930,350	5	910,958	4
Spain	133,115	1	202,608	1	247,574	1	240,440	1	248,481	1
Hong Kong	1,213,228	7	2,107,430	10	850,544	5	1,768,568	9	1,558,061	7
United Kingdom	49,763	0	42,027	0	33,450	0	54,817	0	56,777	0
Romania	10,564	0	16,021	0	16,913	0	0	0	3,166	0
Poland	0	0	0	0	4,500	0	94	0	0	0
Czechoslovakia	745,153	4	979,545	4	775,341	4	532,831	3	506,178	2
Brazil	26,604	0	27,998	0	17,275	0	36,582	0	80,798	0
India	898,965	5	402,400	2	121,126	1	545	0	14,289	0
People R. China	302,237	2	1,076,841	5	822,140	5	1,136,082	5	862,671	4
Germany	46,641	0	96,572	0	100,625	1	82,967	0	115,210	1
Other Countries	1,207,774	7	1,132,511	5	735,625	4	652,764	3	791,857	4
TOTAL	17,347,238	100	21,868,160	100	18,134,696	100	20,664,770	100	21,093,502	100

Source: Statistics Canada Cats. 65-007, 65-203.

IMPORTS BY CLASS - MEN'S/BOYS'

APPENDIX TABLE B-34

	1980	1981	1982	1983	1984
791-01 Boots & Shoes, Work, Leather					
Pairage	189,931	170,962	131,738	114,239	153,648
Value ($)	2,733,000	2,681,000	2,182,000	1,830,000	2,575,000
Average Price	14.39	15.68	16.56	16.02	16.76
791-03 Boots & Shoes, Dress, Leather					
Pairage	2,235,670	2,546,949	2,610,861	2,447,989	2,741,667
Value ($)	38,240,000	45,362,000	44,964,000	43,029,000	51,703,000
Average Price	17.10	17.81	17.22	17.58	18.86
791-05 Boots & Shoes, Work, NES					
Pairage	91,762	172,595	54,395	59,064	92,348
Value ($)	686,000	1,097,000	430,000	465,000	617,000
Average Price	7.48	6.36	7.91	7.87	6.68
791-07 Boots & Shoes, Dress, NES					
Pairage	1,221,722	2,109,267	2,123,688	2,796,866	2,858,045
Value ($)	7,548,000	11,859,000	11,389,000	15,842,000	18,587,000
Average Price	6.18	5.62	5.36	5.66	6.50
792-02 Sandals, Exc Beach Type					
Pairage	643,250	386,273	438,432	366,979	269,356
Value ($)	2,731,000	1,660,000	1,864,000	1,488,000	1,417,000
Average Price	4.25	4.30	4.25	4.05	5.26
798-91 Cowboy Boots					
Pairage	203,495	333,235	113,054	79,566	72,928
Value ($)	5,843,000	11,089,000	5,594,000	4,110,000	3,963,000
Average Price	28.71	33.28	49.48	51.66	54.34
TOTAL					
Pairage	4,585,830	5,719,281	5,472,168	5,864,703	6,187,992
Value ($)	57,781,000	73,748,000	66,423,000	66,764,000	78,862,000
Average Price	12.60	12.89	12.14	11.38	12.74

Source: Statistics Canada Cats. 65-007, 65-203.

IMPORTS BY CLASS - WOMEN'S/GIRLS'

APPENDIX TABLE B-35

	1980	1981	1982	1983	1984
791-51 Boots & Shoes, Dress, Leather Cemented					
Pairage	2,226,616	2,743,695	3,970,269	4,890,270	5,355,304
Value ($)	41,992,000	51,703,000	75,083,000	92,267,000	110,331,000
Average Price	18.86	18.84	18.91	18.87	20.60
791-53 Boots & Shoes, Dress, Leather, NES					
Pairage	1,446,106	1,582,756	974,989	998,686	896,569
Value ($)	22,096,000	26,415,000	17,924,000	18,055,000	18,191,000
Average Price	15.28	16.69	18.38	18.08	20.29
791-55 Boots & Shoes, Dress, Cemented, NES					
Pairage	1,333,156	1,826,434	2,858,587	5,545,132	6,436,784
Value ($)	7,729,000	10,559,000	13,736,000	33,516,000	44,103,000
Average Price	5.80	5.78	4.81	6.04	6.85
791-57 Boots & Shoes, Dress, NES					
Pairage	1,008,371	2,386,579	2,016,167	1,404,375	1,722,871
Value ($)	5,658,000	10,483,000	9,237,000	8,552,000	10,458,000
Average Price	5.61	4.39	4.58	6.09	6.07
792-51 Sandals, Leather, Cemented					
Pairage	1,218,819	1,311,956	2,081,260	1,247,560	1,189,274
Value ($)	13,869,000	15,281,000	23,733,000	14,346,000	12,986,000
Average Price	11.38	11.65	11.40	11.50	10.92
792-53 Sandals, Leather, NES					
Pairage	1,424,770	1,297,894	1,008,824	268,415	341,327
Value ($)	11,791,000	11,930,000	9,090,000	2,476,000	3,105,000
Average Price	8.28	9.19	9.01	9.22	9.10
792-55 Sandals, Plastic					
Pairage	2,564,455	3,155,851	2,500,283	1,630,348	1,643,357
Value ($)	12,023,000	16,174,000	12,750,000	7,724,000	6,999,000
Average Price	4.69	5.13	5.10	4.74	4.26
792-57 Sandals, NES					
Pairage	2,729,202	2,486,781	1,547,081	1,021,774	953,913
Value ($)	12,605,000	12,151,000	7,054,000	4,854,000	4,578,000
Average Price	4.62	4.89	4.56	4.75	4.80
798-96 Wooden Footwear					
Pairage	499,641	241,847	93,561	21,303	29,366
Value ($)	3,780,000	2,127,000	819,000	171,000	222,000
Average Price	7.57	8.79	8.75	8.03	7.56
TOTAL					
Pairage	14,451,136	17,033,793	17,051,021	17,027,863	18,568,765
Value ($)	131,543,000	156,823,000	169,426,000	181,961,000	210,973,000
Average Price	9.10	9.21	9.94	10.69	11.36

Source: Statistics Canada Cats. 65-007, 65-203.

APPENDIX TABLE B-36

IMPORTS BY CLASS - CHILDREN'S/INFANTS' FOOTWEAR

	1980	1981	1982	1983	1984
791-72 Boots & Shoes, Leather					
Pairage	224,669	372,818	446,491	341,854	310,735
Value ($)	1,870,000	2,604,000	2,875,000	2,486,000	2,630,000
Average Price	8.32	6.98	6.44	7.27	8.46
791-79 Boots & Shoes, NES					
Pairage	1,030,589	1,227,472	1,469,808	1,590,928	1,921,588
Value ($)	2,717,000	3,286,000	3,745,000	4,338,000	4,869,000
Average Price	2.64	2.68	2.55	2.73	2.53
792-71 Sandals, Exc Beach Type					
Pairage	742,107	785,440	793,138	435,887	592,254
Value ($)	1,841,000	1,867,000	1,973,000	1,078,000	1,459,000
Average Price	2.48	2.38	2.49	2.47	2.46
TOTAL					
Pairage	1,997,365	2,385,730	2,709,437	2,368,669	2,824,577
Value ($)	6,428,000	7,757,000	8,593,000	7,902,000	8,958,000
Average Price	3.22	3.25	3.17	3.34	3.17

Source: Statistics Canada Cats. 65-007, 65-203.

IMPORTS BY CLASS - SPECIAL PURPOSE FOOTWEAR

APPENDIX TABLE B-37

	1980	1981	1982	1983	1984
794-83 Waterproof Plastic Footwear					
Pairage	61,532	64,219	67,851	107,148	216,248
Value ($)	453,000	511,000	564,000	714,000	1,160,000
Average Price	7.36	7.96	8.31	6.66	5.36
798-93 Ski Boots					
Pairage	309,377	288,095	398,270	332,176	412,374
Value ($)	10,564,000	9,533,000	11,760,000	12,298,000	15,709,000
Average Price	34.15	33.09	29.53	37.02	38.09
798-95 Athletic Footwear NES*					
Pairage	5,903,943	8,932,099	8,570,713	11,142,080	12,818,815
Value ($)	46,957,626	66,288,497	69,640,857	88,196,143	102,955,000
Average Price	7.95	7.42	8.13	7.92	8.03
798-97 Utility Footwear, Fabric Tops					
Pairage	9,642,071	11,244,949	7,939,125	8,411,354	6,485,423
Value ($)	34,391,000	37,824,000	28,721,000	28,209,000	25,551,000
Average Price	3.57	3.36	3.62	3.35	3.94
798-99 Footwear NES					
Pairage	1,251,597	1,063,548	924,255	542,847	1,060,850
Value ($)	7,386,527	7,584,394	6,607,311	5,065,739	4,816,000
Average Price	5.90	7.13	7.15	9.33	4.54
79895-73, 75; 83282-30, 83289-14 Ice and Roller-Skates					
Pairage	178,718	275,250	234,482	129,165	99,792
Value ($)	2,358,963	3,152,538	2,816,747	1,629,766	1,190,000
Average Price	13.20	11.45	12.01	12.62	11.92
TOTAL					
Pairage	17,347,238	21,868,160	18,134,696	20,664,770	21,093,502
Value ($)	102,111,116	124,893,429	120,109,915	136,112,648	151,381,000
Average Price	5.89	5.71	6.62	6.59	7.18

*Excludes skates included in commodity classes 79895-73 and 79895-75 which are shown below.

Source: Statistics Canada Cats. 65-007, 65-203.

APPENDIX C

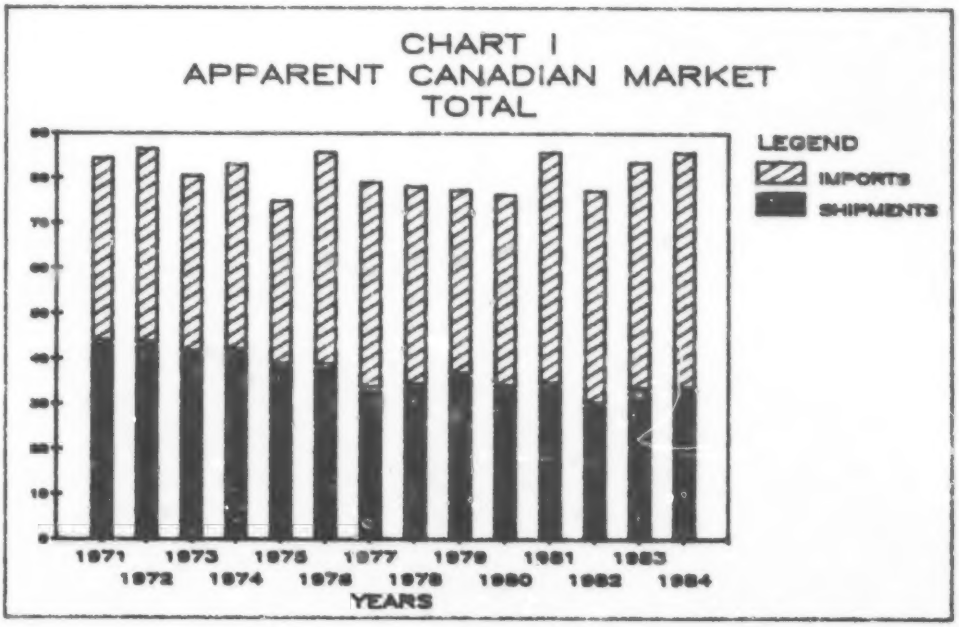
THE CANADIAN FOOTWEAR MARKET

The market for footwear is comprised of five major sectors: men's/boys', women's/girls', children's/infants', slippers/house footwear and special purpose footwear. Market data for these five sectors cannot be further broken down by category. While disaggregated statistics are available for imports, such detail is not available for the domestic industry, thus limiting the extent to which market segments can be analysed.

Some further cautions should be expressed with respect to the market data. Market figures are based on Statistics Canada data. However, in cases where Statistics Canada does not publish information on domestic shipments because of confidentiality restrictions, it has been necessary for the Tribunal to estimate such figures. Similarly, the most recent Statistics Canada information on shipments is for 1983. To obtain more up-to-date figures, the Tribunal has estimated figures for 1984 on the basis of monthly production figures published by Statistics Canada.

Finally, in Statistics Canada's annual surveys of the rubber products industry (Cat. 33-206), significant quantities of shipments are reported under the category "other footwear". The Tribunal has attempted to estimate the volume of footwear included in this residual category which falls within the scope of the Tribunal's inquiry. Estimates of the volume of such shipments, much of which is plastic footwear, are included in the market figures.

THE APPARENT CANADIAN MARKET



The total market for footwear is shown in Appendix Table C-1. The market began to decline in 1977, reflecting the slowdown in economic growth in the late 1970s as well as the imposition of quotas in December 1977. The market rebounded in 1981, reflecting the relatively strong growth that year. This was followed by a cyclical slump in 1982 and a recovery subsequent to that time.

Table I shows the total market for footwear in terms of pairage and per capita consumption.

TABLE I

THE APPARENT FOOTWEAR MARKET

Year	Pairage (Million)	Per Capita Consumption (Pairage)
1979	77.9	3.3
1980	76.8	3.2
1981	86.2	3.5
1982	77.6	3.2
1983	81.4	3.3
1984	86.2*	3.4

*Pairage figures for 1984 estimated by the Tribunal.

Source: Statistics Canada Cat. 11-003-E and Appendix Table C-1.

Per capita footwear consumption shows a cyclical pattern. It peaked in 1981, coincident with the economy, followed by a cyclical decline during the 1982 recession, but it has recovered along with the economy since 1982. Apart from cyclical fluctuations, per capita consumption appears to have stabilized at about 3.3 pairs per year since 1979.

Total pairage figures do not, however, reflect changes in the product mix. In order to measure this, pairage figures are compared with constant-dollar expenditures on footwear (which are adjusted for inflation, but which reflect substitution among various categories of footwear). These figures are presented in Table II.

TABLE II

TOTAL FOOTWEAR CONSUMPTION

	Pairage (Million)	% Change from Previous Year	Expenditure ($ 1971 Million)	% Change from Previous Year
1979	77.9	-1.0	973	-0.5
1980	76.8	-1.4	949	-2.5
1981	86.2	12.2	989	4.2
1982	77.6	-10.0	955	-3.4
1983	81.4	4.9	999	4.6

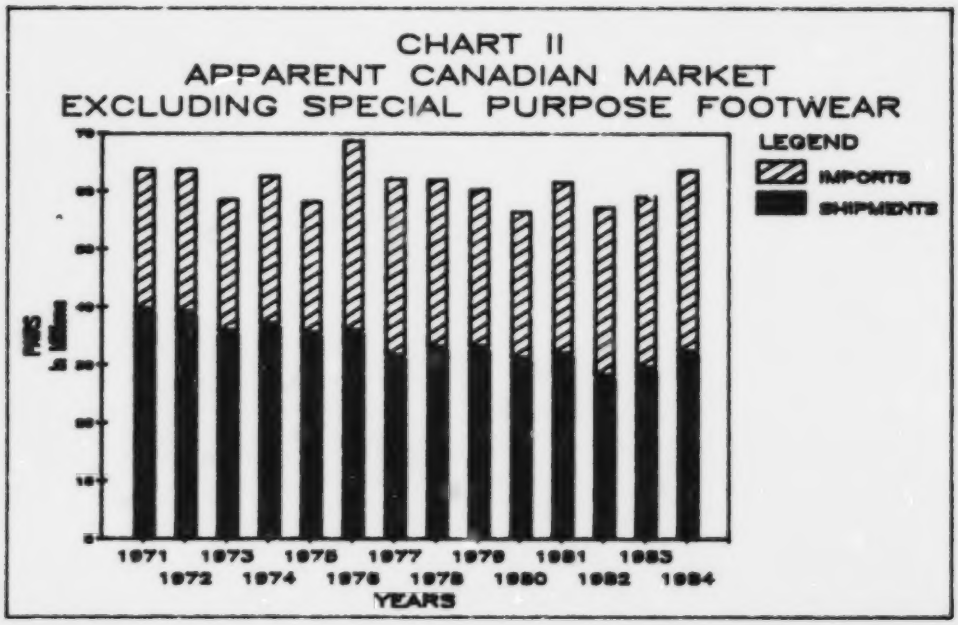
Source: Statistics Canada Cats. 13-201, 33-206, 33-207, 65-004, 65-007, 65-203.

As indicated in Table II, pairage and constant-dollar expenditures on footwear move in the same direction, but do not exhibit identical changes on a year-to-year basis. In part, this may reflect methodological differences in the way in which the two series were compiled. Pairage is based on sales at the production/import level while expenditure is based on sales at the retail level. Thus, goods shipped in one year might be sold by a shoe retailer the following year. However, comparing pairage and real spending over time, a trend emerges which is both more consistent and more revealing in terms of recent market behaviour. Comparing 1983 figures with those for 1979, pairage shows a 4.5 per cent increase, compared with a rise of 2.7 per cent for expenditure. Since the expenditure figures have been adjusted for inflation, these figures suggest that there has been a shift in the market towards lower-priced footwear. As noted earlier, this shift has taken place in a market in which there has been little or no growth in per capita consumption.

The slow growth of consumption has been accompanied by a shift in the market towards imports. Following the imposition of quotas in December 1977, the domestic industry showed a slight increase in its share of the market, reaching a post-quota peak in 1979. Since 1979, the domestic industry's share has resumed its declining trend.

Domestic shipments have shown a similar though not identical trend to market share. In volume terms, shipments showed a declining trend during the 1970s, followed by a more stable performance thus far in the 1980s. While shipments have recovered from their 1982 trough, they have not yet regained their 1981 level. Apart from a cyclical decline in 1982, imports have shown a rising trend since 1980.

Much of the growth in the total footwear market is due to the rapid growth in demand for special purpose footwear such as "ath-leisure". Because Canadian producers have a very limited involvement in this sector, an analysis of the Canadian footwear market, excluding special purpose footwear, might provide a better indication of the recent performance of the domestic industry.



As shown in Chart II and Appendix Table C-2, the domestic producers' share of the total market, excluding special purpose footwear, has stabilized in the 50 per cent range since 1976. In contrast, the industry's share of the total footwear market had declined to only 39 per cent by 1984.

CHART III

DISTRIBUTION OF DOMESTIC SHIPMENTS

By Volume, 1984

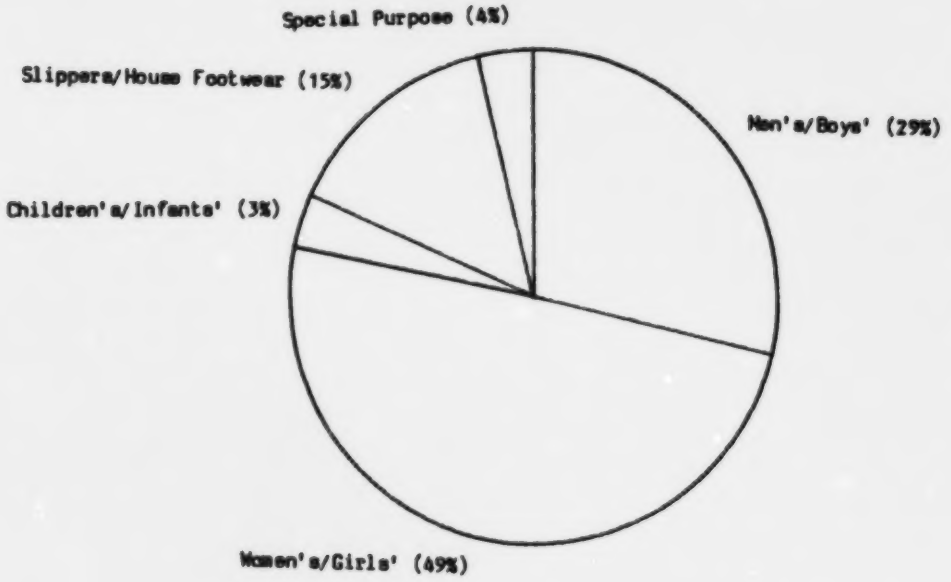
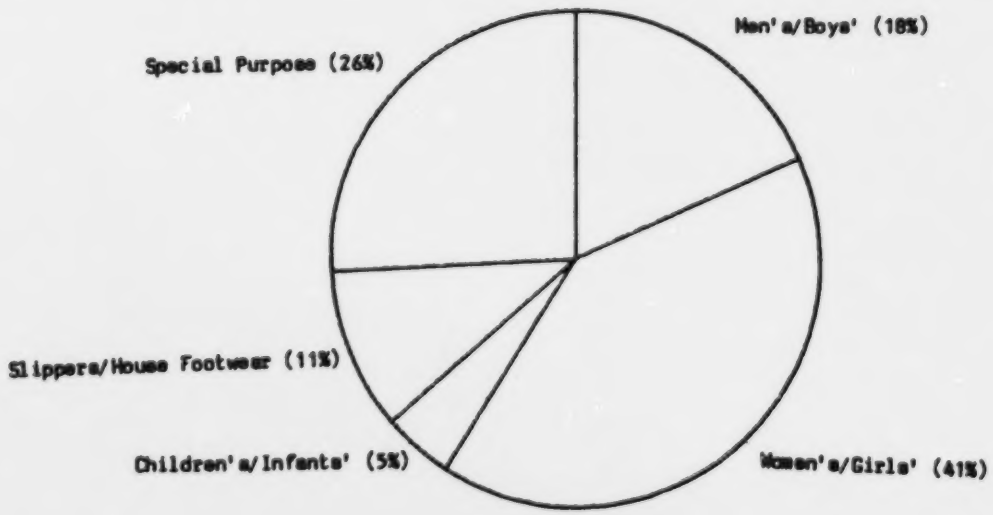


CHART IV

DISTRIBUTION OF TOTAL MARKET

By Volume, 1984



Charts III and IV show the distribution of domestic shipments and the total market on a sectoral basis. Three of the five sectors - women's/girls', special purpose, and men's/boys' - account for 84 per cent of the market on a pairage basis. The sectorial distribution of domestic shipments varies somewhat from the market profile. As noted earlier, domestic producers are not major producers of special purpose footwear. As a result, domestic shipments are concentrated heavily in the women's/girls' and men's/boys' sectors.

PRICE TRENDS

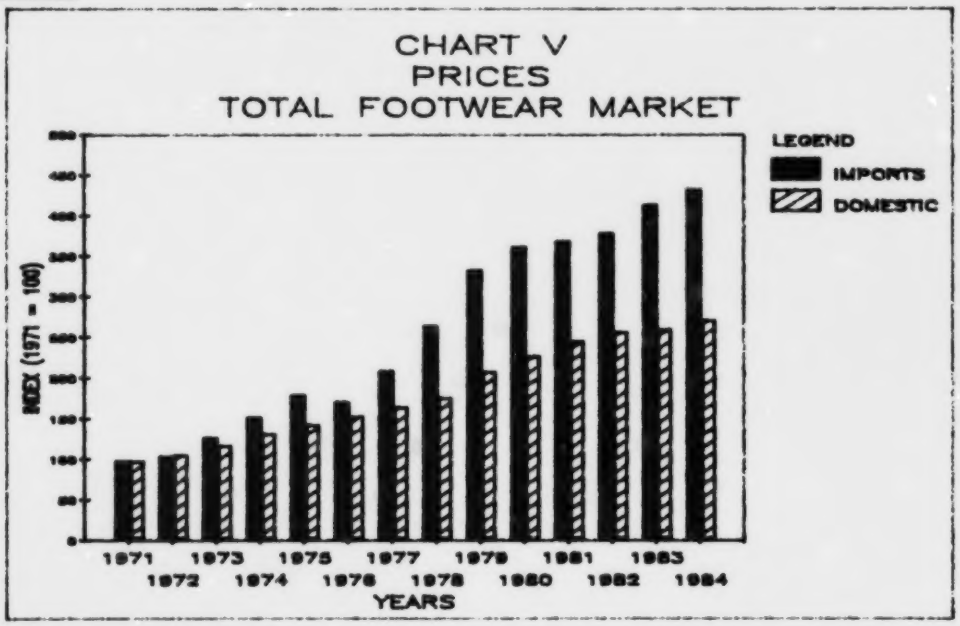


Chart V shows import and domestic price indexes since 1971. These trends are summarized in Table III.

TABLE III

FOOTWEAR PRICE TRENDS, 1971-1984
(Compound Annual Growth Rate)
(Per Cent)

	1971-1977	1978-1980	1980-1984
Domestic Footwear	8.8	13.6	4.5
Imports	16.4	8.4	4.5

Source: Statistics Canada Cats. 62-011, 65-007, 65-203.
Import figures adjusted to remove advances in the value for duty and weighted, using 1971 commodity classifications.

In Table III, import price figures have been weighted on the basis of the 1971 import mix in order to make data comparable with domestic prices which are based on 1971. However, the use of a 1971 base does not take account of changes in the mix of domestic production and imports since the base year.

As shown in Table III, import prices rose faster than domestic prices between 1971 and 1977, prior to the imposition of quotas. This trend was reversed between 1978 and 1980, after quotas were first introduced. During this latter period, domestic prices rose faster than those of imports, in spite of the depreciation of the Canadian dollar. It may also have reflected the impact of rising leather prices on domestic product, which is comprised largely of leather footwear. During this 1978-1980 period, the reduced rate of inflation in import prices also reflected the growth in imports of special purpose footwear, which tends to be lower-priced on average.

Between 1980 and 1984, imports and domestic product have shown identical rates of inflation. This has occurred in spite of the appreciation of the Canadian dollar, which has a dampening effect on import prices. As the general level of footwear prices climbed, consumers continued their shift to lower-priced products such as special purpose and non-leather footwear. This substitution effect was reinforced by a shift in fashion towards more casual footwear, particularly "ath-leisure" footwear. Since the market for special purpose and other non-leather footwear is dominated by imports, these shifts have contributed to the decline in market share accounted for by domestic product.

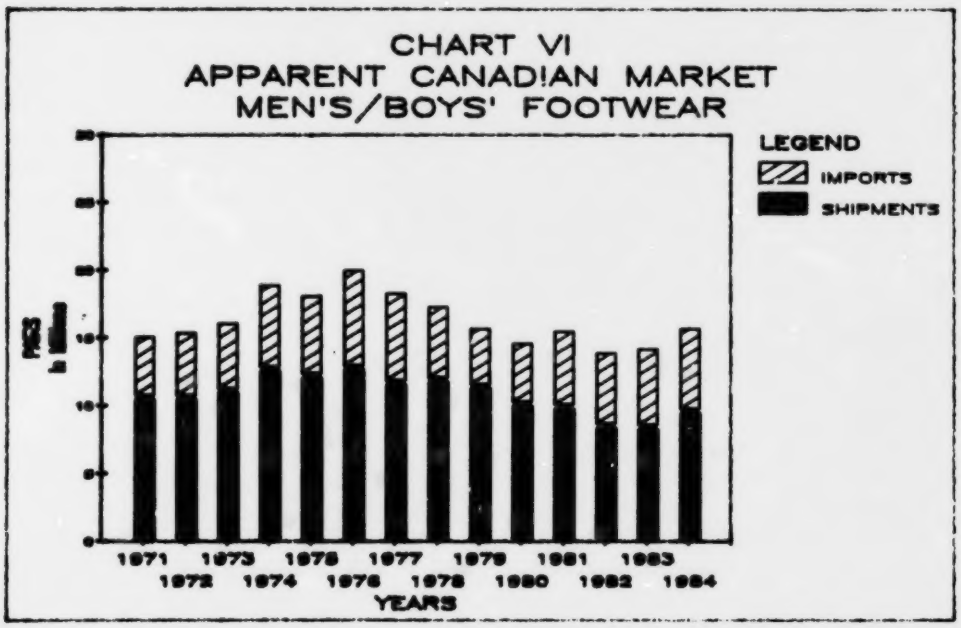
THE APPARENT MARKET BY SECTOR

Men's/Boys' Footwear

The market for men's and boys' footwear tends to be more responsive to cyclical and price factors than other sectors of the footwear market. Demand for work boots is highly correlated with the state of the economy and contributes to the overall cyclicality of the men's and boys' footwear market. In addition, men's spending on dress and casual footwear generally represents the residual of the family's footwear budget, after women's and children's footwear needs are met. A number of characteristics of the men's and boys' footwear market contribute to this residual spending pattern. First of all, the market for men's and boys' footwear is more heavily concentrated in the higher price ranges than the overall footwear market. Compared with the women's footwear sector, higher prices for men's footwear tend to be associated with higher quality rather than fashion or styling. Second, men's footwear tends to be considerably more durable than other types of footwear such as women's shoes. Third, men's shoes tend to exhibit a high degree of consistency in styling over time. These factors make men's purchases of footwear more postponable than those in other sectors. Similarly, men may

purchase several pairs of shoes at once with the assurance that these shoes will satisfy their footwear needs for several years to come. While women's footwear is often sold as a fashion accessory, men tend to consider footwear more of a staple item. Consequently, men's per capita consumption of footwear tends to be substantially lower than that of women.

As shown in Appendix Table C-4 and Chart VI, the market for men's/boys' footwear expanded during the early 1970s. After reaching a peak of 20 million pairs in 1976, the market contracted during the latter part of the 1970s. Since 1980, the market for men's/boys' footwear has exhibited a cyclical pattern, declining in 1982 and recovering in 1983 and 1984. The men's/boys' market has probably been affected more than other sectors by the rapid expansion in demand for athletic and leisure footwear, which is included in the special purpose sector.



As shown in Chart VI, the market for men's/boys' footwear continues to be dominated by domestic product although the industry has experienced a declining trend in market share, particularly since 1980.

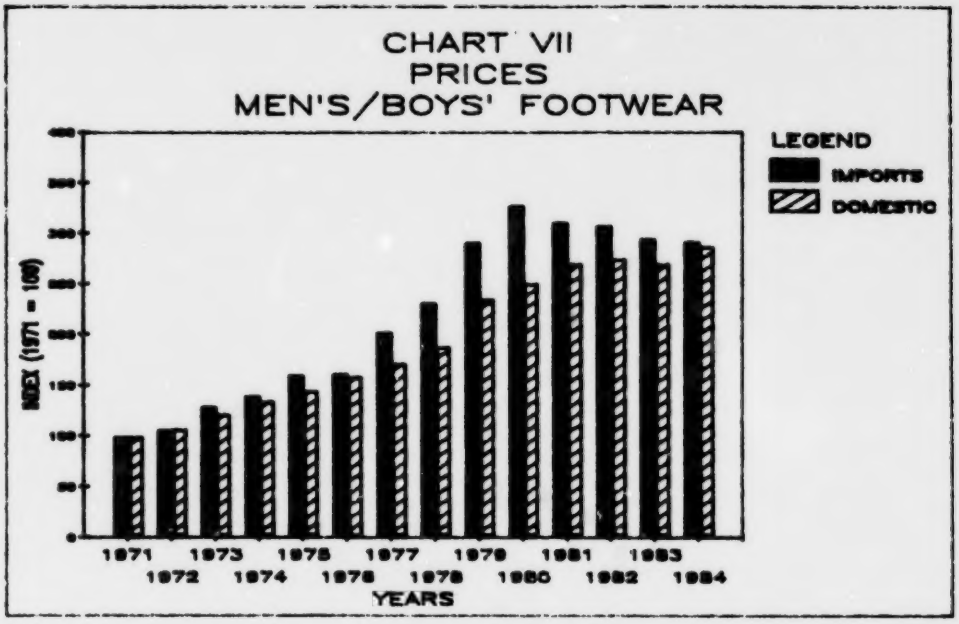


Chart VII shows import and domestic prices for men's and boys' footwear since 1971. These price trends are summarized in Table IV.

TABLE IV

PRICE TRENDS IN MEN'S/BOYS' FOOTWEAR, 1971-1984
(Compound Annual Growth Rate)
(Per Cent)

	1971-1977	1978-1980	1980-1984
Domestic Footwear	9.5	15.3	3.5
Imports	12.2	18.1	-2.8

Source: Statistics Canada Cats. 62-011, 65-007, 65-203.
Import figures adjusted to remove advances in the value for duty and weighted, using 1971 commodity classifications.

During the 1980-1984 period, the appreciation of the Canadian dollar has been reflected in a rise in the price of domestic product relative to that of imports in the men's/boys' sector. The spread between domestic and import inflation would have been even greater if the shift towards lower-priced non-leather imports were taken into account.

After showing a sharp decline in 1981, the domestic industry's share of the men's/boys' market has shown only a slight downward trend since that time. This is somewhat surprising given the rise in the price of domestic product relative to that of imports during this period. However, the continuing competitiveness of domestic footwear in the men's/boys' sector appears to reflect the lower degree of substitutability between leather and non-leather footwear in this sector and the associated concentration of this market in the higher price range, which is dominated by domestic product.

Women's/Girls' Footwear

Women's and girls' footwear is the largest of the five major footwear sectors. The characteristics of this market have been discussed, to some extent, in the earlier section where the men's and women's footwear markets were compared. In the women's/girls' sector, demand is affected by economic and demographic factors such as the size and age distribution of the female population, income growth and the female labour force participation rate. However, compared with the men's sector, the women's market is relatively immune to cyclical fluctuations and tends to be more heavily influenced by fashion trends. Changes in clothing hemlines and designs are generally accompanied by new styles of footwear. Women's footwear is characterized by a much wider variety of styles, colours, textures and materials than men's footwear, which is basically unchanged from year to year. As a result, the women's footwear market behaves substantially differently from the men's market.

While the emphasis on style is a dominant feature of the women's market, this market can be divided into a number of segments, each of which has its own special characteristics. At the high end of the market is women's fashion footwear, which retails in the $100-$250 range and is dominated by imports, particularly from Italy. There is some Canadian product sold in this market; Canadian high fashion shoes generally retail in the $100-$150 range. Most footwear sold in the high-price range is made of leather, including kid and exotic materials. At the high end of the market, shoes are sold on the basis of styling rather than price. The prominence of Italian footwear in this market appears to be related to fashion and the excellent reputation of Italian designers among high fashion footwear buyers and consumers. (While Italian footwear may not be superior in any objective sense, it is generally perceived as being superior.) The Canadian footwear which is sold at the high end of the market is both lower-priced on average and more conservative in styling than the Italian imports.

Fashion footwear is also sold in the medium-price ranges, roughly between $50 and $100. Synthetic materials are more prevalent at the low-end of this price range while footwear sold in the high-medium range is generally made of leather. The medium-priced fashion footwear market is supplied, in large part, by Canadian leather shoes, Brazilian leather footwear and European imports made of synthetic materials. Because of its competitive price and

attractive Italian styling, Brazilian leather footwear has improved its competitiveness against both Canadian and Italian fashion footwear in the medium-price range.

Also in the medium-price range are leather comfort or fitting shoes which are sold more on the basis of comfort than styling. Canadian footwear appears to be competitive in this market although there are some imports, particularly of orthopaedic footwear.

Lower-priced footwear (retailing under $50) is made primarily of synthetic materials, including canvas. As a result, this market is dominated by imports, particularly from low-wage developing countries. There is some domestic product in the lower-priced market; Tender Tootsies is a notable example. However, at the low-end of the market, women's footwear is sold primarily on the basis of price. The presence of Canadian manufacturers in this market can be explained largely by two factors. The first of these is brand-name identification, which accounts in large part for the success of Tender Tootsies. The second factor is the current system of quantitative restraints on imports, which favours the importation of higher rather than lower-priced footwear.

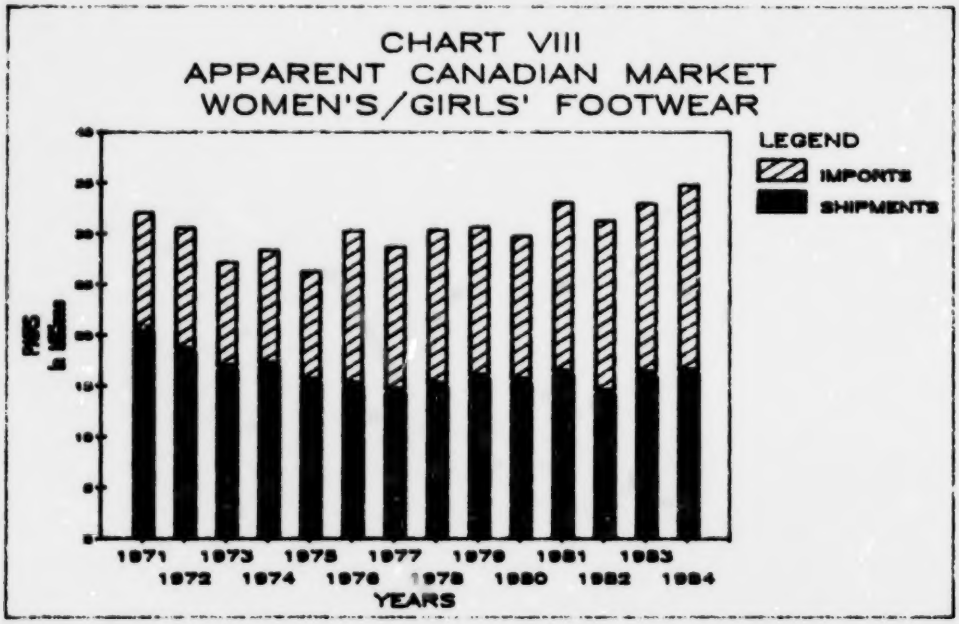
The emergence of jellies as a fashion trend may have affected the market for women's footwear during 1984. During the summer of that year, jellies were available in a variety of designs and colours to co-ordinate with different outfits. Apart from their fashion appeal, jellies were attractively priced at under $10 retail. Canadian production of jellies was limited in 1984, when the major part of the market, which is estimated at around four million pairs, was supplied by imports. However, there appears to be available, in 1985, substantial quantities of this product available from domestic sources. According to the current quota system, jellies should be imported using quota allocations for women's/girls' footwear. However, it appears that in 1984 at least three million pairs of jellies were brought in as beach sandals, a type of footwear that is not subject to import restraints. Thus, an effective lack of quota restrictions appears to have contributed to both the low price and widespread availability of jellies.

While the popularity of jellies is readily apparent, the impact of this footwear innovation on the women's market is less clear. There may have been some switching from non-leather sandals and casual footwear to jellies. However, according to testimony at the Tribunal's hearings, jellies did not compete with existing products in the marketplace; instead, they represented an increment to the demand for women's footwear. The evidence is not conclusive in this respect. Volume in the women's/girls' market rose by five per cent during 1984. While demand for jellies undoubtedly contributed to this market growth, the increase in consumption is also consistent with the cyclical recovery in the market during this period.

Even if jellies did replace some other products in the marketplace, this is unlikely to have hurt domestic producers, at least not directly. As noted above, jellies would compete most directly with non-leather casual shoes and sandals, a type of footwear which is predominantly imported.

According to witnesses, the jelly fad is unlikely to continue for more than another season. There may be some diversification of product towards higher-priced injection-moulded footwear. The injection-moulding process is highly capital intensive. Because of this and the high level of Canadian labour costs, domestic footwear manufacturers could benefit from growth in the market for injection-moulded shoes.

In addition to dress and casual footwear, winter boots represent a significant category within the women's/girls' sector. These boots are sold primarily on the basis of function rather than style. Canadian product dominates the market because of the superiority of Canadian manufacturers in producing boots which can withstand the Canadian winter.



Appendix Table C-5 and Chart VIII show the share of the women's/girls' market accounted for by domestic product and imports. As indicated in Appendix Table C-5, the domestic share of this market has shown a declining trend since 1980. The industry's loss of market share is due, in part, to the importance of non-price factors such as style in the women's market. While there are many domestic producers of fashion footwear, the small size of the Canadian market limits the industry's ability to compete on the full range of styles and designs offered in the marketplace. In addition to the impact of

non-price factors, price factors play an important role in the women's market. Import and domestic price trends are illustrated in Chart IX and summarized in Table V. (Domestic price figures are not available for 1972 and 1973.)

TABLE V

PRICE TRENDS IN WOMEN'S/GIRLS' FOOTWEAR, 1971-1984
(Compound Annual Growth Rate)
(Per Cent)

	1971-1977	1978-1980	1980-1984
Domestic Footwear	8.5	12.9	5.3
Imports	14.5	10.0	5.5

Source: Statistics Canada Cats. 62-011, 65-007, 65-203.
Import figures adjusted to remove advances in the value for duty and weighted, using 1971 commodity classifications.

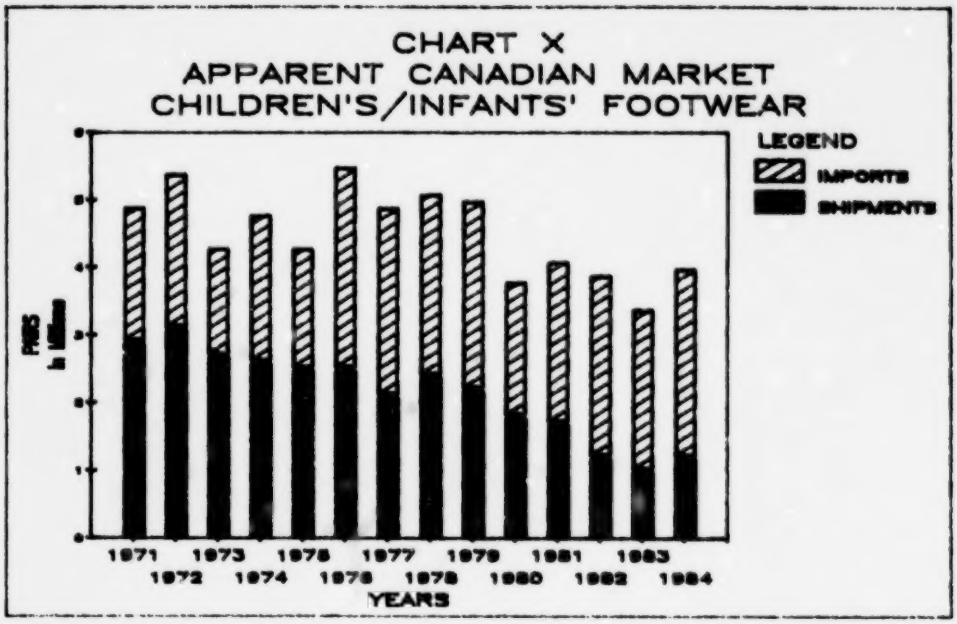
Prior to the imposition of quotas, import prices for women's/girls' footwear rose substantially faster than domestic prices. This trend was reversed during the 1978-1980 period when domestic prices rose faster than those of imports. Since 1980, domestic and import prices have risen at a similar rate. Relative price trends in the women's/girls' sector are generally consistent with those in the total footwear market. In addition to the impact of exchange rate factors, import-price inflation within the women's/girls' sector has been moderated by a shift in imports towards lower-priced non-leather footwear (including jellies). This reflects both the greater acceptability of synthetic materials in the women's market and the continuing popularity of canvas dress shoes. Quotas were not extended to canvas until late 1981, a factor which also contributed to the growth in imports of women's and girls' canvas dress shoes and sandals prior to 1982.

Children's/Infants' Footwear

Children's and infants' footwear accounted for five per cent of the total market in pairage terms in 1984, a figure which has been unchanged since 1979. It might be expected that this market would be primarily dependent on demographic factors, particularly changes in the population of children and infants. In recent years, the aging of the baby boom population has resulted in a mini baby boom as women born in the post-war years have had children. However, this demographic effect appears to have been offset by a shift towards special purpose footwear as parents have dressed their children in cheaper "ath-leisure" footwear rather than the more expensive children's/infants' footwear categories.

As shown in Appendix Table C-6, demand for children's and infants' footwear has been fairly stable since 1980. This market is not highly cyclical. Consumption recorded a decline of only three per cent in 1982, and this was followed by a further decline in 1983, a strong year for other footwear sectors. The market has strengthened during 1984.

In the children's/infants' sector, domestic product has consistently lost market share to imports. The shift from leather to non-leather materials appears to be a major factor in the decline in the domestic market share as domestic output is dominated by leather footwear. Similarly, imports of children's non-leather boots and shoes have shown a substantial increase since 1980.

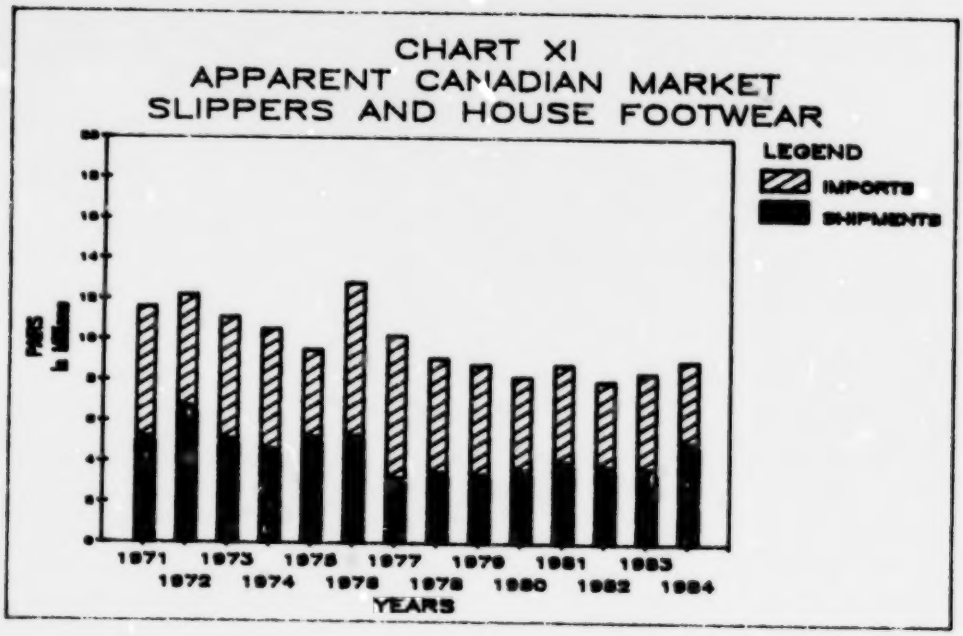


Prior to the imposition of quotas, import prices for children's/infants' footwear rose only slightly faster than those for domestic product. Because of confidentiality restrictions, Statistics Canada has not published the manufacturers' selling price for children's/infants' footwear since 1978. Import prices have moderated, particularly since 1980. Assuming that domestic prices for children's/infants' footwear have exhibited a similar trend to that of the total index, it would appear that the competitive position of imports in the children's/infants' market has improved between 1980 and 1984. As in the case of the other sectors, the inflationary impact of quotas appears to have been mitigated by the rise in the dollar and the shift in imports towards non-leather footwear, which tends to be lower-priced on average.

Slippers/House Footwear

Slippers/house footwear accounted for 11 per cent of the total market in volume terms in 1984, a figure which is unchanged from 1979. Like the men's, women's and children's sectors, the market for slippers and house footwear appears to have been adversely affected by the shift in consumption towards special purpose footwear.

The market for slippers and house footwear declined during the late 1970s. Following a cyclical decline in 1982, this market has shown a healthy recovery since that time. The market share held by domestic producers stood at 53 per cent in 1984, compared with only 42 per cent in 1980.



Special Purpose Footwear

Special purpose footwear is the second largest footwear sector. Since 1979, the market for special purpose footwear has accounted for slightly more than one-quarter of the total footwear market, in pairage terms.

In part, growth in the market for special purpose footwear has occurred at the expense of the other major footwear sectors. The shift in fashion towards more casual footwear, the increased interest of Canadians in physical fitness and the lower average price of special purpose footwear have all contributed to the expansion in demand for special purpose footwear. In addition, canvas footwear was exempt from quota until December 1981, a factor which contributed to growth in imports in this sector. As the market for special purpose footwear is dominated by imports, this was a critical factor in market growth prior to 1982. The market declined in 1982 as a result of the recession and the imposition of quotas on canvas footwear. Growth in this market has since resumed.

Because of the low material costs, labour accounts for a relatively high proportion of the costs of producing most special purpose footwear. This gives low-wage countries, such as South Korea and Taiwan, a competitive advantage over Canadian production. Domestic output of special purpose footwear is concentrated in higher-priced leather skates and athletic footwear. By 1984, the domestic share of the special purpose footwear sector had declined to five per cent, down sharply from a peak of 26 per cent in 1973. Because of the cost advantage of low-wage developing countries, domestic production is unlikely to improve its competitive position against imports of special purpose footwear. However, the use of imported uppers in a "lick 'n stick" assembly operation would offer new opportunities to the domestic industry. If duty remission were granted on imported uppers, this would further assist this activity. Since the domestic industry's production of special purpose footwear is limited at present, any growth in assembly operations would likely result in increased domestic output and employment as well as displacement of imports.

Skates

Like other athletic footwear, the demand for skates has benefited from increased interest in physical fitness. However, recent economic and demographic factors have not been favourable to the skate market. Hockey skates are sold primarily to males under 25 years old. The decline in the birth rate in the late 1960s and 1970s has resulted in a decline in the population of hockey-playing age. While there has been some growth in "oldtimers" hockey leagues for adults as well as adult figure skating, the aging of the population and the associated increase in family formation by the maturing baby boom have resulted in a shift from hockey to family sports such as skiing. The recent decline in the popularity of roller-skating has also reduced the demand for skates for this purpose.

Economic factors have been similarly unfavourable to the skate market. During the 1980s, income growth has slowed from the rates attained during the 1970s. Furthermore, the 1982 recession seriously affected skate demand, by causing consumers to postpone discretionary purchases such as skates and to buy lower quality or second-hand skates. This slump in retail

demand was exacerbated by a defensive reaction on the part of sporting goods retailers. Faced with declining sales and high interest rates, these retailers cut in-store inventories, forcing the manufacturers to maintain inventories and service demands for smaller and more frequent orders. Despite the cyclical recovery in the economy in 1983 and 1984, unfavourable income and demographic factors have continued to affect skate consumption adversely.

TABLE VI

APPARENT CANADIAN MARKET FOR ICE SKATES

	Domestic Production (Net of Exports)		Imports		Market*	
	Pairage	$'000	Pairage	$'000	Pairage	$'000
1978	1,552,504	42,402	25,664	240	N.A.	N.A.
Share of Market %	N.A.		N.A.			
1979	2,119,416	64,779	4,869	120	N.A.	N.A.
Share of Market %	N.A.		N.A.			
1980	1,594,976	60,910	7,493	112	1,602,469	61,022
Share of Market %	99.5		0.5		100.0	
1981	1,691,632	65,439	7,318	74	1,698,950	65,513
Share of Market %	99.6		0.4		100.0	
1982	1,175,307	47,012	62,485	650	1,237,792	47,662
Share of Market %	95.0		5.0		100.0	
1983	1,050,000	43,000	28,948	400	1,078,948	43,400
Share of Market %	97.3		2.7		100.0	
1984	1,155,150	51,000	13,673	208	1,168,823	51,208
Share of Market %	98.8		1.2		100.0	

*Market figures are not shown for 1978 and 1979 as export figures for ice skates are not available for these years.

N.A. - Not available.

Source: Leisure Products Division, Department of Regional Industrial Expansion (DRIE).

As shown in Table VI, the market for ice skates is dominated by Canadian product. This contrasts with the high concentration of imports which is characteristic of the overall market for special purpose footwear. In the

skate market, Canadian manufacturers have developed a recognized expertise in manufacturing this product. Canadian skate manufacturers are recognized as world leaders in design and product development. In addition, brand-name identification is an important factor in the skate market, thus giving larger, better-known manufacturers a competitive advantage in the market over unknown products, whether domestic or imported. Consequently, skate production is concentrated among a few manufacturers, a factor which enables these producers to achieve economies of scale. Imports have been a factor in the marketplace, primarily due to their lower cost. However, producers are concerned not with current injury, but with the likelihood of injury from leather skates from state-trading nations such as Czechoslovakia.

Canada exports significant quantities of skates and its exports to Western Europe, in particular, have encountered strong competition from Taiwan and Eastern Europe. The Western European market has also been adversely affected by the appreciation of the Canadian dollar in terms of European currencies and the mild winters in Europe during 1982 and 1983. The United States continues to represent the major export market for skates. Although exports to the United States were reduced by the 1982 recession, Canadian manufacturers have benefited from the low value of the Canadian dollar and their recognized expertise in skate manufacture.

Looking towards the future, the market for skates will continue to be constrained by slow income growth and the aging of the population. On a positive note, athletic footwear such as skates is likely to enjoy continued popularity among fitness-conscious Canadians. While imports will maintain their presence in the Canadian market, domestic skate manufacturers should be able to withstand this competition without serious injury. Assuming a continued low value of the Canadian dollar in U.S. funds, the United States will continue to represent a major export market for Canadian skates.

THE MARKETPLACE

Sales Organization

The structure of the sales organization for domestic and imported footwear has not changed significantly since the Tribunal's last inquiry. There have, however, been some fairly subtle changes in seasonality, the range of products offered and the lead times for domestic orders. Consequently, this section, while largely unchanged from the 1981 report, notes the recent changes in the organization of the market.

Domestically produced footwear is sold through the manufacturer's own sales force and/or through independent agents. Larger manufacturers usually sell through their own sales force, retaining the larger "house accounts", such as chain and department stores, for management to administer. Medium and small companies may use their own salesmen in the heavily populated

areas of Quebec and Ontario, but rely on agents for coverage elsewhere. Most manufacturers have a large number of customers, but a small number of large-volume accounts produce the major proportion of their total sales.

The manufacturers' sales staff is in constant contact with retailers. National trade shows in the spring, fall and winter are the major sales event. By the time these shows take place, larger manufacturers have already shown their lines and received orders from large accounts. For smaller firms, the trade shows offer an opportunity to compete with the style leaders.

Most importing wholesalers are in business as independent agents, having no formal connnections with either foreign or domestic manufacturers. Where contractual agreements exist, they are usually in the nature of exclusive distributorships. Most wholesale importers are located in Quebec and Ontario. They generally sell through their own sales force, with the larger firms operating nationwide. Importing wholesalers normally maintain inventories of the products they sell. They assume all the risks associated with importing, which usually arise from the terms and conditions of sale and delivery imposed on them by foreign suppliers. Importing wholesalers generally sell their products to retailers at about twice their f.o.b. cost in the country of export. This markup includes all expenses (insurance, freight, duty, brokerage, administration, selling expenses, warehousing, and interest charges for purchases through irrevocable letters of credit) as well as profit.

By its very nature, the footwear market in Canada demands the availability of a wide variety of footwear. This is particularly true in women's footwear, where product differentiation is a major requirement at the retail level. The women's market has become very much of an "item" business. At one time, there had been two discrete seasons (spring/summer and fall/winter) with separate styles and colours. However, in the women's market, the seasons have become much less distinct. Instead of requiring summer and winter footwear, the women's market is characterized by an ongoing introduction of new fashion items to provide the differentiated product required by retailers and the variety of styles demanded by consumers. The eclectic mix of materials, colours and designs currently offered for sale in the women's market illustrates this trend. However, the reduced seasonality and the proliferation of designs offered in the marketplace pose greater demands on Canadian manufacturers, both in terms of styling and by reducing their production runs for an individual model of shoe. Canadian producers may limit production to more conservative styles because they cannot achieve sufficient volume of more fashionable designs, given the small size of the Canadian market.

There are four basic categories of footwear retailers. The first comprises department stores such as Eaton's, The Bay, Woolco, Simpsons-Sears and K-Mart, which operate nationally and in which footwear sales are only one

part of their overall operation. The second category is the footwear chain stores, such as Bata, Kinney, Bally, Aggies, Maher, Yellow Stores and Trans-Canada. These chains operate either nationally or regionally. A dominant feature of the chain stores is their increasing reliance on product differentiation in terms of style, price and quality. The third group of retailers consists of independent footwear retailers. The independents have the same basic requirements as the footwear chains, except that they buy in smaller volumes. The fourth group, classified as "others", includes clothing, sporting goods, furnishing and miscellaneous stores that also carry footwear.

Selling Seasons and Ordering Practices

Although marketing seasons have become less distinct, Canadian production is still largely geared to these seasons. Footwear for the spring and summer selling seasons is produced during the latter part of the calendar year while fall and winter footwear is produced during the spring and summer. Domestic manufacturers will accept orders of 1,000 pairs and deliver within periods as short as three weeks. In fact, reorders of as little as 12 pairs are accepted by some manufacturers.

In contrast, minimum orders stipulated by exporters can be as large as 10,000 pairs with delivery four to six months later, and there are few, if any, repeat orders. Because lead times required for delivery of imports are longer than for domestic shipments, retailers will usually place their orders for imports earlier. Imports of spring and summer footwear enter Canada during the first three to four months of the year, and fall and winter footwear during the late summer and early fall. In the case of retailers which import directly, most defer ordering domestic footwear until they have seen the selection at the European footwear shows. In addition to the later placement of orders with domestic manufacturers (compared with importers), retailers frequently place only small initial orders with Canadian manufacturers, with the knowledge that they can place repeat orders. This practice leads to increased production costs and creates financial and scheduling problems for manufacturers. The later placement of orders, along with the continual introduction of new styles and the frequency of reorders, have imposed greater production and inventory costs and generally reduced the predictability of production scheduling for domestic manufacturers.

Markups and Markdowns

Retailers usually apply higher markups on imports (anywhere from 100-300 per cent) than on domestic sales (100-120 per cent). If imports do not sell, retailers run the risk of greater losses. Markdowns are therefore more likely with imported than with domestic footwear.

Distribution of Retail Sales

As indicated in Appendix Table C-9, retail sales are concentrated in the hands of department and chain stores, with these stores accounting for 63 per cent of total sales in 1984. Since 1979, department stores, and, to a lesser extent, independents have lost market share to the chains.

The retail sector is characterized by a relatively high degree of concentration. A number of department and footwear chain stores are owned by the same corporate group. Taking these corporate affiliations into account, the top four retailers account for almost 30 per cent of total retail trade in footwear. Sales by the top ten retailers represent almost 40 per cent of total footwear sales.

Most department and chain stores appear to have had little difficulty in obtaining a sufficient volume of footwear. Because their historic practice was to import directly, they were allotted quota in 1977. If they exhausted this entitlement, the department and chain stores had sufficient resources to purchase additional import requirements from importers. The costs involved in such transactions have been borne by consumers through increased prices. The large buyers could also obtain all the domestic product they wished without undue delay.

On the other hand, since many of the independent stores traditionally relied on importers for their supplies of imported product, they were not entitled to quota of their own. Thus, they have had to compete with the large organizations for supply of both imported footwear and domestic product. In these circumstances, the small size of the independents put them at a disadvantage. Consequently, independent stores have not always been able to purchase the variety of footwear they require in order to compete effectively in the marketplace. The method of allocating quotas also appears to have favoured larger retailers over the smaller independent stores. The benefits of the quota to the larger retailers are particularly evident when the scarcity premium is taken into account. To the extent that the scarcity created by the quota régime resulted in higher retail prices for footwear, quota holders benefited from this restriction of supply.

SUMMARY

Growth in the footwear market has slowed substantially during the 1980s, largely as a result of slower income and population growth. The only bright spot has been the market for special purpose footwear, a sector in which Canadian producers are not major suppliers. In all sectors of the market, exchange rate movements have increased the competitiveness of imports, in spite of the protection provided by quotas.

The market for men's/boys' footwear continues to be dominated by domestic product. After showing some earlier declines, the industry's market share appears to have stabilized since 1981. Within the men's/boys' sector, import penetration has been limited by the concentration of consumption in higher-priced leather footwear and the greater importance of quality rather than styling.

In contrast with men and boys, female consumers tend to be both more fashion-conscious and more willing to purchase non-leather footwear. Both of these factors have contributed to the higher level of import penetration in the women's market. Nevertheless, domestic producers have remained competitive in the medium-priced women's market, in which shoes are sold on the basis of comfort and fit first and style second. (Naturalizer is a case-in-point.) Where style or price is the major factor, Canadian producers have encountered intense competition from imports.

At first glance, the children's/infants' market would be expected to benefit from the mini baby boom as women born in the post-war period have children. However, favourable demographic factors appear to have been more than offset by a shift towards cheaper "ath-leisure" footwear. Even within the children's/infants' sector, there has been a shift from leather to non-leather footwear. This trend has further weakened the competitive position of domestic manufacturers, which are still primarily producers of leather footwear.

Following a cyclical decline in 1982, the market for slippers/house footwear has shown a healthy recovery. Domestic manufacturers appear to be competitive in this market, particularly in higher-priced leather and non-leather slippers.

The market for special purpose footwear has expanded in recent years, partly at the expense of the other four sectors. Because of their high-cost structure, domestic manufacturers have only been able to compete in the special purpose market in the higher price range. The use of imported uppers in a "lick' n stick" assembly of athletic-type footwear may offer some additional opportunities to the domestic industry. Both athletic footwear and skates have benefited from increased interest in physical fitness. However, while the market for athletic and athletic-style footwear has been expanding, demand for skates has contracted. Nevertheless, in sharp contrast to athletic footwear, the market for skates has been dominated by domestic product. Furthermore the Canadian industry, which is recognized as a world leader in skate manufacture, has been able to export significant volumes of skates to the United States and other hockey-playing countries.

Domestic manufacturers of winter boots have been able to manufacture product which can offer comfort and durability in Canadian climatic conditions. While cheaper imported boots are available, the Canadian product is generally recognized as superior and thus dominates the market, in spite of

its higher price. Similarly, the market for work boots is supplied largely by domestic manufacturers, both because of the high quality of Canadian product, and because the need for CSA approval acts as a non-tariff barrier to imports.

Recent changes in the retail marketplace may have worked to the disadvantage of domestic suppliers. The shortening in the lead time for orders, along with the continual introduction of new styles and the frequency of reorders, have resulted in increased production and inventory costs. These factors, in turn, have resulted in increased costs and scheduling problems for producers. Increasing concentration at the retail level, particularly among chain stores, may have further hurt domestic producers. Benefiting from large quota entitlements, chain stores have increased their imports in order to gain market share and improve their profit margins. These sales have taken place at the expense of independent shoe stores, which generally support the domestic industry. Thus, it appears that developments at both the wholesale and retail level have facilitated the increase in import penetration of the Canadian market.

APPENDIX TABLES

TABLE C-1 - Apparent Canadian Market for Footwear

TABLE C-2 - Apparent Canadian Market for Footwear - Excluding Special Purpose Footwear

TABLE C-3 - Distribution of Domestic Shipments, 1979-1984
Distribution of Total Footwear Market, 1979-1984

TABLE C-4 - Apparent Canadian Market - Men's and Boys'

TABLE C-5 - Apparent Canadian Market - Women's and Girls'

TABLE C-6 - Apparent Canadian Market - Children's and Infants'

TABLE C-7 - Apparent Canadian Market - Slippers and House Footwear

TABLE C-8 - Apparent Canadian Market - Special Purpose Footwear

TABLE C-9 - Footwear Retail Sales

TABLE C-10 - Industry Selling Price Indexes, 1980-1984

TABLE C-11 - Import Selling Price Indexes, 1980-1984

APPENDIX TABLE C-1

APPARENT CANADIAN MARKET FOR FOOTWEAR

Pairage

	Domestic Shipments (Net of Exports)	Imports	Market[1]
1971	43,582,690	41,342,225	84,924,915
Share of Market %	51	49	
1972	43,184,159	43,832,205	87,016,364
Share of Market %	50	50	
1973	41,256,991	39,749,599	81,006,590
Share of Market %	51	49	
1974	41,583,311	41,860,111	83,443,422
Share of Market %	50	50	
1975	38,607,324	36,826,769	75,434,093
Share of Market %	51	49	
1976	38,433,441	47,775,931	86,209,372
Share of Market %	45	55	
1977	33,253,714	46,253,104	79,506,818
Share of Market %	42	58	
1978	34,025,980	44,681,587	78,707,567
Share of Market %	43	57	
1979	36,378,005	41,488,011	77,866,016
Share of Market %	47	53	
1980	33,609,752	43,199,701	76,809,453
Share of Market %	44	56	
1981	34,158,248	52,027,820	86,186,068
Share of Market %	40	60	
1982	29,862,086	47,767,754	77,629,840
Share of Market %	38	62	
1983	30,524,518	50,850,710	81,375,228
Share of Market %	38	62	
1984[2]	33,256,713	52,911,631	86,168,344
Share of Market %	39	61	

1. For purposes of calculating market figures, it is assumed that domestic shipments and imports enter the marketplace immediately, i.e., they are not held in inventory at the wholesale or retail level.

2. Domestic shipments for 1984 estimated by the Tribunal.

Source: Statistics Canada Cats. 33-203, 33-206, 33-207, 65-007, 65-203, 65-004.

APPENDIX TABLE C-2

APPARENT CANADIAN MARKET FOR FOOTWEAR - EXCLUDING SPECIAL PURPOSE FOOTWEAR

Pairage

	Domestic Shipments (Net of Exports)	Imports	Market[1]
1971	39,305,075	24,822,309	64,127,384
Share of Market %	61	39	
1972	38,782,342	25,238,335	64,020,677
Share of Market %	61	39	
1973	35,518,351	23,394,859	58,913,210
Share of Market %	60	40	
1974	36,805,529	26,089,872	62,895,401
Share of Market %	59	41	
1975	35,203,936	23,333,384	58,537,320
Share of Market %	60	40	
1976	35,611,519	33,363,187	68,974,706
Share of Market %	52	48	
1977	31,321,423	31,138,640	62,460,063
Share of Market %	50	50	
1978	32,847,474	29,473,106	62,320,580
Share of Market %	53	47	
1979	32,883,836	27,742,673	60,626,509
Share of Market %	54	46	
1980	30,934,060	25,852,463	56,786,523
Share of Market %	54	46	
1981	31,687,577	30,159,660	61,847,237
Share of Market %	51	49	
1982	27,860,711	29,633,058	57,493,769
Share of Market %	48	52	
1983	29,232,576	30,185,940	59,418,516
Share of Market %	49	51	
1984[2]	32,051,255	31,818,129	63,869,384
Share of Market %	50	50	

1. For purposes of calculating market figures, it is assumed that domestic shipments and imports enter the marketplace immediately, i.e., they are not held in inventory at the wholesale or retail level.

2. Domestic shipments for 1984 estimated by the Tribunal.

Source: Statistics Canada Cats. 33-203, 33-206, 33-207, 65-007, 65-203, 65-004.

APPENDIX TABLE C-3

DISTRIBUTION OF DOMESTIC SHIPMENTS, 1979-1984[1]

Per Cent, Pairage

	1979	1980	1981	1982	1983	1984[2]
Men's/Boys'	31	30	29	29	27	29
Women's/Girls'	44	46	47	48	53	49
Children's/Infants'	6	6	6	4	3	3
Slippers/House Footwear	9	10	11	12	12	15
Special Purpose	10	8	7	7	4	4
	100	100	100	100	100	100

1. For purposes of calculating market figures, it is assumed that domestic shipments and imports enter the marketplace immediately, i.e., they are not held in inventory at the wholesale or retail level.

2. Domestic shipments for 1984 estimated by the Tribunal.

Source: Calculated from Tables C-1, C-4, C-5, C-6, C-7 and C-8.

DISTRIBUTION OF THE TOTAL FOOTWEAR MARKET, 1979-1984[1]

Per Cent, Pairage

	1979	1980	1981	1982	1983	1984[2]
Men's/Boys'	19	19	18	18	17	18
Women's/Girls'	39	39	39	41	41	41
Children's/Infants'	5	5	5	5	4	5
Slippers/House Footwear	11	11	11	10	10	11
Special Purpose	26	26	27	26	27	26
	100	100	100	100	100	100

1. For purposes of calculating market figures, it is assumed that domestic shipments and imports enter the marketplace immediately, i.e., they are not held in inventory at the wholesale or retail level.

2. Domestic shipments for 1984 estimated by the Tribunal.

Source: Calculated from Tables C-1, C-4, C-5, C-6, C-7 and C-8.

APPENDIX TABLE C-4

APPARENT CANADIAN MARKET FOR MEN'S AND BOYS' FOOTWEAR

Pairage

	Domestic Shipments (Net of Exports)	Imports	Market[1]
1971	10,641,591	4,567,279	15,208,870
Share of Market %	70	30	
1972	10,614,470	4,902,860	15,517,330
Share of Market %	68	32	
1973	11,095,420	5,057,442	16,152,862
Share of Market %	69	31	
1974	12,685,755	6,310,463	18,996,218
Share of Market %	67	33	
1975	12,157,673	5,982,218	18,139,891
Share of Market %	67	33	
1976	12,829,891	7,261,552	20,091,443
Share of Market %	64	36	
1977	11,673,643	6,674,972	18,348,615
Share of Market %	64	36	
1978	11,911,566	5,481,772	17,393,338
Share of Market %	68	32	
1979	11,418,055	4,406,184	15,824,239
Share of Market %	72	28	
1980	10,140,481	4,585,830	14,276,311
Share of Market %	69	31	
1981	9,864,366	5,719,281	15,583,647
Share of Market %	63	37	
1982	8,528,998	5,472,168	14,001,166
Share of Market %	61	39	
1983	8,350,324	5,864,703	14,215,027
Share of Market %	59	41	
1984[2]	9,581,763	6,187,992	15,769,755
Share of Market %	61	39	

1. For purposes of calculating market figures, it is assumed that domestic shipments and imports enter the marketplace immediately, i.e., they are not held in inventory at the wholesale or retail level.

2. Domestic shipments for 1984 estimated by the Tribunal.

Source: Statistics Canada Cats. 33-203, 33-206, 33-207, 65-007, 65-203, 65-004.

APPENDIX TABLE C-5

APPARENT CANADIAN MARKET FOR WOMEN'S AND GIRLS' FOOTWEAR

Pairage

	Domestic Shipments (Net of Exports)	Imports	Market[1]
1971	20,642,204	11,728,362	32,370,566
Share of Market %	64	36	
1972	18,517,011	12,329,672	30,846,683
Share of Market %	60	40	
1973	16,751,581	10,577,916	27,329,497
Share of Market %	61	39	
1974	17,060,404	11,477,839	28,538,243
Share of Market %	60	40	
1975	15,529,149	11,005,004	26,534,153
Share of Market %	59	41	
1976	15,072,901	15,382,659	30,455,560
Share of Market %	49	51	
1977	14,473,816	14,377,319	28,851,135
Share of Market %	50	50	
1978	15,133,189	15,491,840	30,625,029
Share of Market %	49	51	
1979	15,903,912	14,980,945	30,884,857
Share of Market %	51	49	
1980	15,535,871	14,451,136	29,987,007
Share of Market %	52	48	
1981	16,271,173	17,033,793	33,304,966
Share of Market %	49	51	
1982	14,404,633	17,051,021	31,455,654
Share of Market %	46	54	
1983	16,239,122	17,027,863	33,266,985
Share of Market %	49	51	
1984[2]	16,437,218	18,568,765	35,005,983
Share of Market %	47	53	

1. For purposes of calculating market figures, it is assumed that domestic shipments and imports enter the marketplace immediately, i.e., they are not held in inventory at the wholesale or retail level.

2. Domestic shipments for 1984 estimated by the Tribunal.

Source: Statistics Canada Cats. 33-203, 33-206, 33-207, 65-007, 65-203, 65-004.

APPENDIX TABLE C-6

APPARENT CANADIAN MARKET FOR CHILDREN'S AND INFANTS' FOOTWEAR

Pairage

	Domestic Shipments (Net of Exports)	Imports	Market[1]
1971	2,901,000	1,971,003	4,872,003
Share of Market %	60	40	
1972	3,077,000	2,310,478	5,387,478
Share of Market %	57	43	
1973	2,683,418	1,593,493	4,276,911
Share of Market %	63	37	
1974	2,589,687	2,219,078	4,808,765
Share of Market %	54	46	
1975	2,457,660	1,813,949	4,271,609
Share of Market %	58	42	
1976	2,485,624	3,046,887	5,532,511
Share of Market %	45	55	
1977	2,119,966	2,843,600	4,963,566
Share of Market %	43	57	
1978	2,398,244	2,662,836	5,061,080
Share of Market %	47	53	
1979	2,231,013	2,756,587	4,987,600
Share of Market %	45	55	
1980	1,789,025	1,997,365	3,786,390
Share of Market %	47	53	
1981	1,671,350	2,385,730	4,057,080
Share of Market %	41	59	
1982	1,231,085	2,709,437	3,940,522
Share of Market %	31	69	
1983	1,033,265	2,368,669	3,401,934
Share of Market %	30	70	
1984[2]	1,162,536	2,824,577	3,987,113
Share of Market %	29	71	

1. For purposes of calculating market figures, it is assumed that domestic shipments and imports enter the marketplace immediately, i.e., they are not held in inventory at the wholesale or retail level.

2. Domestic shipments for 1984 estimated by the Tribunal.

Source: Statistics Canada Cats. 33-203, 33-206, 33-207, 65-007, 65-203, 65-004.

APPENDIX TABLE C-7

APPARENT CANADIAN MARKET FOR SLIPPERS AND HOUSE FOOTWEAR

Pairage

	Domestic Shipments (Net of Exports)	Imports	Market[1]
1971	5,120,280	6,555,665	11,675,945
Share of Market %	44	56	
1972	6,573,861	5,695,325	12,269,186
Share of Market %	54	46	
1973	4,987,932	6,166,008	11,153,940
Share of Market %	45	55	
1974	4,469,683	6,082,492	10,552,175
Share of Market %	42	58	
1975	5,059,454	4,532,213	9,591,667
Share of Market %	53	47	
1976	5,223,103	7,672,089	12,895,192
Share of Market %	41	59	
1977	3,053,998	7,242,749	10,296,747
Share of Market %	30	70	
1978	3,404,475	5,836,658	9,241,133
Share of Market %	37	63	
1979	3,330,856	5,598,957	8,929,813
Share of Market %	37	63	
1980	3,468,683	4,818,132	8,286,815
Share of Market %	42	58	
1981	3,880,688	5,020,856	8,901,544
Share of Market %	44	56	
1982	3,695,995	4,400,432	8,096,427
Share of Market %	46	54	
1983	3,609,865	4,924,705	8,534,570
Share of Market %	42	58	
1984[2]	4,869,738	4,236,795	9,106,533
Share of Market %	53	47	

1. For purposes of calculating market figures, it is assumed that domestic shipments and imports enter the marketplace immediately, i.e., they are not held in inventory at the wholesale or retail level.

2. Domestic shipments for 1984 estimated by the Tribunal.

Source: Statistics Canada Cats. 33-203, 33-206, 33-207, 65-007, 65-203, 65-004.

APPENDIX TABLE C-8

APPARENT CANADIAN MARKET FOR SPECIAL PURPOSE FOOTWEAR

Pairage

	Domestic Shipments (Net of Exports)	Imports	Market[1]
1971	4,277,615	16,519,916	20,797,531
Share of Market %	21	79	
1972	4,401,817	18,593,870	22,995,687
Share of Market %	19	81	
1973	5,738,640	16,354,740	22,093,380
Share of Market %	26	74	
1974	4,777,782	15,770,239	20,548,021
Share of Market %	23	77	
1975	3,403,388	13,493,385	16,896,773
Share of Market %	20	80	
1976	2,821,922	14,412,744	17,234,666
Share of Market %	16	84	
1977	1,932,291	15,114,464	17,046,755
Share of Market %	11	89	
1978	1,178,506	15,208,481	16,386,987
Share of Market %	7	93	
1979	3,494,169	13,745,338	17,239,507
Share of Market %	20	80	
1980	2,675,692	17,347,238	20,022,930
Share of Market %	13	87	
1981	2,470,671	21,868,160	24,338,831
Share of Market %	10	90	
1982	2,001,375	18,134,696	20,136,071
Share of Market %	10	90	
1983	1,291,942	20,664,770	21,956,712
Share of Market %	6	94	
1984[2]	1,205,458	21,093,502	22,298,960
Share of Market %	5	95	

1. For purposes of calculating market figures, it is assumed that domestic shipments and imports enter the marketplace immediately, i.e., they are not held in inventory at the wholesale or retail level.

2. Domestic shipments for 1984 estimated by the Tribunal.

Source: Statistics Canada Cats. 33-203, 33-206, 33-207, 65-007, 65-203, 65-004.

APPENDIX TABLE C-9

FOOTWEAR RETAIL SALES

$'000

	Department Stores	Chain Stores[1]	Independent Stores[2]	Others[3]	Total
1976	274,882	314,557	225,838	205,704	1,020,981
%	27	31	22	20	100
1977	289,653	346,201	253,130	221,599	1,110,583
%	26	31	23	20	100
1978	323,060	430,866	245,182	246,147	1,245,255
%	26	35	20	20	100
1979	380,998	506,038	260,633	285,691	1,433,360
%	27	35	18	20	100
1980	419,959	568,815	289,650	324,555	1,602,979
%	26	35	18	20	100
1981	452,738	656,034	324,287	360,603	1,793,662
%	25	37	18	20	100
1982	450,230	691,990	325,605	370,754	1,838,579
%	24	38	18	20	100
1983	474,236	774,501	340,711	388,738	1,978,186
%	24	39	17	20	100
1984	497,690	811,598	344,587	413,587	2,067,462
%	24	39	17	20	100

1. Operate four or more stores.
2. Operate less than four stores.
3. Tribunal estimates of clothing, furnishing, sporting goods and miscellaneous stores carrying footwear.

Source: Statistics Canada Cats. 63-002, 63-005, 63-210 and Tribunal estimates.

APPENDIX TABLE C-10

INDUSTRY SELLING PRICE INDEXES, 1980-1984

1971=100

	1980	1981	1982	1983	1984
Total Manufacturing	247.2	272.4	288.8	298.8	310.9
Total Non-Rubber Footwear	229.0	247.5	258.4	261.9	273.4
Men's/Boys' Footwear	251.3	270.9	275.6	270.9	288.0
Men's Boots, Workload Utility	258.3	280.1	288.9	294.5	308.8
Men's Shoes, Dress, Casual	254.6	275.0	279.5	273.0	291.8
Boys' Shoes, Dress, Casual	207.3	215.7	216.8	218.6	220.5
Women's/Girls' Footwear	220.7	238.6	253.7	261.8	271.0
Women's Footwear, Dress, Casual	219.0	236.7	252.0	259.3	268.0
Girls' Footwear, Dress, Casual	236.0	256.0	269.2	284.0	297.5

Source: Statistics Canada Cat. 62-011.

APPENDIX TABLE C-11

IMPORT SELLING PRICE INDEXES, 1980-1984

1971=100

	1980	1981	1982	1983	1984
All Sectors	363.4	370.3	380.5	415.6	434.2
Men's/Boys' Sector	328.4	311.9	308.5	295.6	292.8
Women's/Girls' Sector	328.8	329.9	321.7	368.9	408.4
Children's/Infants' Sector	244.6	222.9	231.7	252.0	246.4

Note: Indexes are calculated on the basis of selling prices f.o.b. country of export.

Source: Based on Statistics Canada import data, with 1971 import shares by commodity used as weights. Data are adjusted to remove advances in the value for duty.

BIBLIOGRAPHY

United States International Trade Commission, Non-Rubber Footwear, (Report Under Section 201 of the Trade Act), July 1984.

Craig Campbell, Consumer and Corporate Affairs Canada, The Price Effect of Canada's Import Quotas For Footwear: An Econometric Investigation. January 1984.

....., The Price Effect Of Canada's Import Quotas For Footwear: An Econometric Investigation, January 1984.

Glen P. Jenkins, The North-South Institute, Costs And Consequences Of The New Protectionism, The Case Of Canada's Clothing Sector, July 1980.

Neil Buhne, The Norman Patterson School of International Affairs, Carleton University, The Political Economy Of The New Protectionism: The Canadian Footwear Industry, (Unpublished Master's Essay), March 1984.

Maclean Hunter, The Directory Of Retail Chains In Canada, 1984.

Royal Commission on the Economic Union and Development Prospects for Canada, A Progress Report, 1984.

Brief To The Royal Commission On The Economic Union And Development Prospects For Canada From The Canadian Industrial Renewal Board, October 1983.

John Quinn, University of Western Ontario and M.J. Trebilcock, University of Toronto, Compensation, Transition Costs and Regulatory Change, Economic Council of Canada, February 1981.

John R. Baldwin, Paul K. Gorecki and John S. McVey, Imports, Secondary Output, Price-Cost Margins And Measure Of Concentration: Evidence For Canada, 1979, Economic Council of Canada, May 1984.

Graham Glenday, G.P. Jenkins, "Industrial Dislocation and the Private Cost of Labour Adjustment", Contemporary Policy Issues, January 1984.

Department of Industry, Trade and Commerce, A Report On The Labour Force Tracking Project/Costs Of Labour Adjustment Study, March 1979.

....., The Costs And Benefits Of Special Trade Protection In The Clothing Sector, August 1980.

Department of Regional Industrial Expansion, Unpublished Report On The Footwear Industry, 1984.

....., Sector Profile of the Canadian Non-Rubber Footwear Industry, May 1984.

....., Service Industries Branch, Retail Footwear Statistical Review, October 1984.

....., Leisure Products Division, A Profile of the Canadian Ice Hockey and Skating Equipment Industry, May 1984.

Ashish Lall, The Welfare Effects of Protection in the Footwear Industry In Canada, Carleton University (unpublished paper), 1985.

....., Challenges and Choices, April 1984.

Clarkson Gordon, An Analysis Of The Profitability And Financial Structure of The Canadian Footwear Manufacturing Industry 1980-83 For The Canadian Import Tribunal, December 1984.

Tim Hazeldine, Labour Market Development Task Force Technical Studies series, Technical Study 16, The Costs Of Protecting Jobs In 100 Canadian Manufacturing Industries, July 1981.

Footwear Industries of America and J.B. Kaplan and Company, Inc., Survey of The State Of The Art In Footwear Manufacturing and Identification of Priorities And Mechanism To Accelerate The Development And Application of Advance Technology In The U.S. Footwear Manufacturing Industry, Volume I of 2, April 1983.

Footwear Industries of America and Amalgamated Clothing and Textile Workers Union and United Food and Commercial Workers International Union, Petition For Relief From Imports of Non-rubber Footwear under section 201 of the Trade Act of 1974.

J.G. Butlin, "New Technology - Path to the Future", American Shoemaking, April 16, 1984.

....., "Technology Conference Review", American Shoemaking, November 26, 1984.

FIA-SATRA, Footwear Technology Centre, June 1984.

SATRA, World Footwear Markets, 1984, 1983.

....., World Footwear Review, 1980.

World Bank Staff Working Paper No. 430, Output And Employment Changes in a "Trade Sensitive" Sector: Adjustment In The U.S. Footwear Industry, Washington, D.C. October, 1980.

World Bank Staff Working Paper No. 429 (Revised), Effects of Non-Tariff Barriers To Trade On Prices, Employment, And Imports: The Case Of The Swedish Textile And Clothing Industry, Washington, D.C., December 1980.

World Bank Staff Working Papers Number 569, Economics And The Politics Of Protection Some Case Studies Of Industries, Washington, D.C., July 1983.

World Bank Staff Working Paper Number 629, Exports of Capital Goods and Related Services from the Republic of Korea, Washington, D.C., 1981.

John R. Baldwin, Paul K. Gorecki, J. McVey and J. Crysdale, Trade, Tariffs and Relative Plant Scale In Canadian Manufacturing Industries: 1970-79, Economic Council of Canada, May 1983.

....., The Relationship Between Plant Scale And Product Diversity In Canadian Manufacturing Industries, Economic Council of Canada, August 1983.

....., Trade, Tariffs, Product Diversity And Length Of Production Run In Canadian Manufacturing Industries: 1970-79, Economic Council of Canada, November 1983.

John R. Baldwin, P. Gorecki, J. McVey and J. Crysdale, Entry And Exit To The Canadian Manufacturing Sector: 1970-79, Economic Council of Canada, February 1983.

West, E.C. Canada - U.S. Price and Productivity Differences in Manufacturing Industries 1963, Economic Council of Canada, 1971.

Canadian Industrial Renewal Board, Brief To The Anti-dumping Tribunal, November 1984.

Canada Employment and Immigration Commission, Strategic Policy and Planning, Cost of Dislocation: An Investigation Into The Nature And Magnitude Of Labour Adjustment Problems In The Canadian Footwear Industry, by Jahangir Alain, February 1985.

Footwear Industries of America, Footwear Technology Conference, Encounters With The Future, Philadelphia, 1984.

Lecture to Australian and New Zealand Shoe Industries, The Future Challenge, February 1984.

Creative Concepts, Inc., 1984 Shoe Store Operational Study, St. Louis, Missouri.

Harris, R., Applied General Equilibrium Analysis of Small Open Economies with Scale Economies and Imperfect Competition, Queens University Discussion Paper No. 524, April 1983.

Boadway R. and Treddenick J., "A General Equilibrium Computation of the Effects of the Canadian Tariff Structure", Canadian Journal of Economics 1978 p. 425-446.

The Standing Senate Committee on Foreign Affairs
Canada - U.S. Relations Vol. III Canada's Trade Relations with the United States.

Eastman, H.C. and Stykolt, S., The Tariff and Competition in Canada, MacMillan C., Toronto 1967.

English, H.E., Industrial Structure in Canada's International Competition Position, Montreal 1964.

Wonnacott, P. and Wonnacott, R.J., Free Trade Between the United States and Canada, Harvard University Press 1967.

Harris, R. and Cox, D., Trade, Industrial Policy and Canadian Manufacturing, Ontario Economic Council, 1984.

The Institute for Research on Public Policy, A Quantitative Assessment of The Costs and Benefits of The Footwear Import Quota, 1985.

OECD, Indicators of Industrial Activity, Parts I-IV Paris, 1979-1984.

....., Industrial Structure Statistics 1982. Paris 1984.

Bank of Canada Monthly Average of Exchange Rates.

USITC Publ. 1388, May 1983, U.S. International Trade Commission, Washington D.C.

....., May 1984.

....., Publ. 1520, April 1984, Selected Publications of the United States International Trade Commission.

U.S. Department of Commerce, U.S. Industrial Outlook 1984, 25th Annual Edition.

European Confederation of the Footwear Industry, Statistics 1982; 1983.

United Nations, Yearbook of International Trade Statistics 1981 and 1982.

....., Yearbook of Industrial Statistics 1981 edition Vol. 1 General Industrial Statistics.

....., Statistical Yearbook for Asia and the Pacific 1982.

....., Handbook of International Trade and Development Statistics, Supplement 1983 and 1984.

U.S. Government, Directorate of Intelligence, International Trade Annual Statistics Supplement.

Portis, Bernard, Reducing Labour Turnover in the Canadian Shoe Industry University of Western Ontario, 1975.

Revenue Canada, Customs & Excise Currency Bulletins.

Statistics Canada

Cat. No. 33-002	Footwear Statistics
Cat. No. 33-202	Leather Tanneries
Cat. No. 33-203	Shoe Factories and Boot and Shoe Findings Manufacturers
Cat. No. 33-207	Leather Industries
Cat. No. 61-213	System of National Accounts, Gross Domestic Product by Industry
Cat. No. 61-214	Investment Statistics: Manufacturing Sub-industries and Selected Energy Related Industries, Outlook
Cat. No. 65-007	Imports by Commodities
Cat. No. 65-203	Imports: Merchandise Trade
Cat. No. 72-002	Employment, Earnings and Hours
Cat. No. 62-011	Industry Price Indexes
Cat. No. 31-402	Industrial Organization and Concentration in the Manufacturing, Mining and Logging Industries
Cat. No. 14-201	System of National Accounts, Aggregate Productivity Measures
Cat. No. 61-202	System of National Accounts, Provincial Gross Domestic Product by Industry
Cat. No. 61-516	System of National Accounts, Real Domestic Product by Industry, 1961-1971 (1961=100)

Tribunal canadien des importations
Canadian Import Tribunal

TRIBUNAL CANADIEN DES IMPORTATIONS

RAPPORT CONCERNANT L'INDUSTRIE CANADIENNE DE LA CHAUSSURE

JUIN 1985

Canada

TRIBUNAL CANADIEN DES IMPORTATIONS

RAPPORT CONCERNANT L'INDUSTRIE CANADIENNE DE LA CHAUSSURE

JUIN 1985

© Ministre des Approvisionnements et Services Canada 1985

N° de cat. F 2-66/1985

ISBN 0-662-53822-6

RAPPORT DU

TRIBUNAL CANADIEN DES IMPORTATIONS

CONCERNANT

L'INDUSTRIE CANADIENNE DE LA CHAUSSURE

Président	Robert J. Bertrand, c.r.
Vice-président	H. Perrigo
Membre	A.L. Bissonnette, c.r.
Membre	M.R. Prentis
Secrétaire	A.B. Trudeau
Secrétaire adjointe	Nicole Pelletier
Rédactrice	Manon Gélineau
Directeur de la recherche	K. Besharah
Recherche	Helen T. Fitzgerald
	Richard A. Cameron
	Alan F. Jones

Ottawa, Canada

JUIN 1985

Canadian Import Tribunal
Tribunal canadien des importations

Ottawa, Canada
K1A 0G5

Juin 1985

À SON EXCELLENCE

LE GOUVERNEUR GÉNÉRAL EN CONSEIL

Le Tribunal canadien des importations a l'honneur de présenter à Votre Excellence le rapport ci-joint, qui a été établi sur l'enquête effectuée en vertu de l'article 48 de la Loi sur les mesures spéciales d'importation (anciennement l'article 16.1 de la Loi antidumping) au sujet de l'industrie canadienne de la chaussure, conformément aux dispositions du décret en conseil C.P. 1984-2087 du 14 juin 1984.

Président : Robert J. Bertrand, c.r.

Vice-président : H. Perrigo

Membre : A.L. Bissonnette, c.r.

Membre : M.R. Prentis

Canada

DÉCRET EN CONSEIL

C.P. 1984-2087

14 juin 1984

VU QUE le Tribunal antidumping, dans son rapport de février 1981 portant sur l'industrie canadienne de la chaussure, a conclu, qu'en l'absence de mesures spéciales de protection, les chaussures, autres que celles composées principalement de caoutchouc, seraient importées ou seraient susceptibles d'être importées au Canada à des prix, en des quantités et dans des conditions tels qu'elles pourraient causer ou menacer de causer un préjudice grave à la production canadienne de marchandises semblables ou directement concurrentielles;

VU QUE le Gouverneur en conseil a imposé, à compter de 1er décembre 1981, un contingent global sur les importations de chaussures autres que celles en cuir;

VU QUE le Gouverneur en conseil a imposé, à compter du 9 juillet 1982, un contingent global sur les importations de chaussures en cuir;

VU QUE le gouvernement canadien a mis en oeuvre en 1981 un programme d'aide financière pour le secteur de la chaussure sous l'égide de l'Office canadien pour un renouveau industriel en vue de stimuler la restructuration dans l'industrie, d'améliorer la compétitivité des fabricants canadiens et d'aider les collectivités ainsi que les employés les plus touchés par la concurrence internationale;

VU QU'il serait souhaitable d'avoir en main les données les plus complètes et les plus récentes concernant la nature du marché de la chaussure au Canada et les conditions qui y prévalent, la structure et le rendement présents et futurs de l'industrie canadienne, ainsi que l'effet des importations sur l'industrie et sur ses secteurs;

ET VU QUE l'article 16.1 de la Loi antidumping autorise le Gouverneur en conseil à renvoyer au Tribunal antidumping pour enquête et rapport toute question ou chose relative à l'importation de marchandises au Canada qui peut causer ou menacer de causer un préjudice à la production de toutes marchandises au Canada.

À ces causes, sur avis conforme du ministre des Finances et du ministre du Commerce international et en vertu de l'article 16.1 de la Loi antidumping, il plaît à Son Excellence le Gouverneur général en conseil d'ordonner par les présentes au Tribunal antidumping de procéder immédiatement à une enquête relativement à l'importation au Canada de chaussures et de patins afin :

a) de déterminer si ces marchandises, autres que celles composées principalement de caoutchouc, en ce qui concerne tout secteur de l'industrie en question, en l'absence de mesures spéciales de protection, sont importées, seraient importées ou seraient susceptibles d'être importées au Canada à des prix, en des quantités et dans des conditions tels qu'elles pourraient causer ou menacer de causer un préjudice grave à la production canadienne de marchandises semblables ou directement concurrentielles;

b) d'examiner dans quelle mesure l'industrie canadienne de la chaussure s'est restructurée depuis le Rapport de 1981 du Tribunal antidumping concernant l'industrie canadienne de la chaussure et dans quelle mesure elle a amélioré ou a établi des plans réalistes pour améliorer sa position concurrentielle par rapport aux importations;

c) d'examiner, compte tenu des divers facteurs qui touchent le prix de détail des chaussures au Canada, quelle incidence les contingents à l'importation ont eu sur les opérations et les niveaux d'activité des importateurs, des grossistes et des détaillants de ce type de produits au Canada, ainsi que sur les prix payés pour les chaussures par les consommateurs canadiens;

d) d'examiner les perspectives de l'industrie en matière de concurrence, notamment de déterminer les secteurs où les industries canadiennes de la chaussure et du patin sont ou pourraient devenir concurrentielles par rapport aux importations sur le marché canadien, en l'absence de mesures spéciales de protection, eu égard en particulier et selon le cas aux diverses gammes de produits actuellement fabriquées en quantité au Canada et à l'importance relative de la concurrence des importations au chapitre de ces gammes de produits ou de produits semblables ou directement concurrentiels; et

e) compte tenu des points susmentionnés et au cas où le Tribunal en viendrait à la conclusion qu'il y a préjudice ou menace de préjudice, de recommander une formule qui permettra d'éliminer progressivement les mesures spéciales de protection à l'aide d'un processus de libéralisation progressive étalée sur une période maximale de trois ans, au terme de laquelle l'industrie canadienne devrait être en mesure de soutenir la concurrence internationale sans mesures spéciales de protection.

Il plaît en outre à SON EXCELLENCE LE GOUVERNEUR GÉNÉRAL EN CONSEIL d'ordonner que le Tribunal antidumping présente son rapport dans un délai de douze mois à compter de la date du renvoi.

Copie certifiée conforme

(Original signé par Gordon N. Osbaldeston)

Le Greffier du Conseil Privé

TABLE DES MATIÈRES

	Page
1. INTRODUCTION	1
Mandat	3
Les modalités	4
Les audiences	5
Organisation du rapport	7
2. L'INDUSTRIE DE LA CHAUSSURE AUJOURD'HUI	9
Le cadre économique	9
Présentation générale - évolution de la situation depuis 1980	15
La performance financière	24
La restructuration	25
Conclusions	32
3. COÛTS ET AVANTAGES DES CONTINGENTS	35
4. CONCLUSIONS ET RECOMMENDATIONS	59
La situation de l'industrie	59
Conclusions et recommendations	65
LISTE DES PARTICIPANTS, MÉMOIRES ET EXPOSÉS	69
CONSULTANTS EN ÉCONOMIE	72

Page

ANNEXES

A. PROFIL DE L'INDUSTRIE 73
Les perspectives de l'industrie 73
La production 75
Les exportations 81
La structure de l'industrie 83
L'emploi et les gains 87
Capital investi et immobilisations 95
La productivité 97
Les éléments de coût 102
La performance financière 103
Les industries complémentaires 108
Les programmes gouvernementaux 110
Tableaux de l'annexe 115

B. LES IMPORTATIONS DE CHAUSSURES 131
Le contingentement de la chaussure 131
Les tarifs douaniers 136
Les taux de change et l'inflation 137
Les importations globales 139
Les importations selon les principaux pays exportateurs 142
Les importations par secteur 144
Les importations de chaussures d'hommes/garçons 145
Les importations de chaussure de femmes/fillettes 147
Les importations de chaussures d'enfants/bébés 150
Les importations de pantoufles et de chaussures d'intérieur ... 152
Les importations de chaussures spéciales 154
Résumé et conclusions 156
Tableaux de l'annexe 158

C. LE MARCHÉ CANADIEN DE LA CHAUSSURE 199
Le marché canadien apparent 199
Tendances des prix 204
Le marché apparent par secteur 206
Le marché 219
Résumé 223
Tableaux de l'annexe 226

BIBLIOGRAPHIE 239

SECTION 1

INTRODUCTION

Le présent rapport est l'aboutissement de la quatrième enquête sur l'industrie de la chaussure menée par le Tribunal canadien des importations, anciennement appelé le Tribunal antidumping. Depuis le début des années 70, les circuits mondiaux de production et de commercialisation de la chaussure ont subi des changements majeurs. Ces changements ont été irrévocables et profonds. Au Canada, comme dans d'autres pays, les importations ont accaparé une part importante du marché. De par sa nature même, le Tribunal possède l'expertise voulue pour évaluer l'incidence des importations sur la production nationale. Il connaissait déjà très bien l'industrie de la chaussure puisqu'il avait effectué précédemment trois enquêtes dans ce secteur. Lors de la présente étude des changements qui se sont produits au cours des quinze dernières années, le Tribunal a pu constater, dans une perspective plus vaste, comment l'industrie nationale a réagi à l'évolution de l'environnement mondial en accroissant son efficience, en modifiant la structure de sa production et en se concentrant sur les segments du marché pour lesquels elle possède les meilleurs atouts concurrentiels. Le Tribunal a été chargé d'effectuer son examen à l'intérieur d'un cadre économique plus complet qu'auparavant. Par conséquent, le rapport porte sur davantage de questions et s'intéresse à la position des consommateurs, des grossistes, des détaillants et des fournisseurs ainsi qu'à celle des fabricants et des importateurs. Il s'agit donc d'une étude économique plus exhaustive que les précédentes.

La présente enquête est effectuée alors que l'importation de chaussures est quantativement contingentée depuis la fin de l'année 1977. L'une des principales tâches de l'enquête actuelle a consisté à s'interroger sur les conséquences de la levée des mesures de protection spéciales, exercice quelque peu virtuel. Par ailleurs, pour la première fois, les patins ont été expressément inclus dans l'enquête.

Lors de son premier rapport publié en 1973, le Tribunal a conclu que les chaussures de tous genres, autres que les chaussures composées principalement de caoutchouc ou de toile, n'étaient pas importées et n'étaient pas susceptibles d'être importées au Canada à des prix, dans des quantités et à des conditions susceptibles de causer ou de menacer de causer un préjudice grave aux producteurs canadiens de produits similaires ou directement concurrents. Tout en reconnaissant le phénomène de la montée des importations sur le marché canadien, le Tribunal a conclu que les producteurs canadiens avaient la possibilité de s'adapter à la concurrence exercée par les importations, tout particulièrement dans le secteur des chaussures de femmes, en recourant à

de meilleures études de marché, en procédant à une meilleure identification des besoins du marché, en adoptant une meilleure organisation et en faisant une meilleure utilisation des styles, en se spécialisant davantage et en adoptant de meilleures méthodes de commercialisation. À la suite du rapport de 1973 du Tribunal, une stratégie a été mise au point dans les différents secteurs de l'industrie de façon à tirer le meilleur parti des ressources disponibles pour renforcer la position concurrentielle de l'industrie.

En dépit de l'existence d'un certain nombre de programmes d'aide, la situation de l'industrie a continué à se dégrader, amenant le gouvernement, au début de l'année 1977, à demander au Tribunal de procéder à une nouvelle enquête. À cette occasion, le Tribunal a reconnu que les importations de certains types de chaussures en provenance de certains fournisseurs avaient leur raison d'être, tout en concluant que les importations portaient un préjudice grave à tous les secteurs de production. Le Tribunal a jugé que la cause la plus directe et la plus significative de ce préjudice était constituée par la masse des importations à bas prix pénétrant sur le marché, en grande partie à cause des bas salaires pratiqués par les pays exportateurs.

À la suite du rapport de 1977 du Tribunal, un contingentement global des importations de chaussures (à l'exclusion des chaussures en caoutchouc et en toile) a été imposé pour trois ans. Alors qu'il venait à expiration le 30 novembre 1980, ce contingentement a été prolongé d'un an afin de permettre au Tribunal de mener à bien la troisième enquête et de formuler des choix de politique. Le mandat de cette troisième enquête a été étendu aux chaussures en toile.

Dans son rapport publié en 1981, le Tribunal a constaté que l'industrie canadienne pouvait concurrencer les importations en provenance des pays en développement, mais, qu'en l'absence de mesures spéciales de protection les importations originaires des pays à faible salaire allaient augmenter rapidement et de façon significative. À la suite de ce troisième rapport du Tribunal, le contingentement a été supprimé sur les chaussures en cuir le 30 novembre 1981, mais prolongé de trois années supplémentaires sur les chaussures autres que les chaussures en cuir (cette rubrique s'étendant aux chaussures en toile). Du fait de la flambée des importations de chaussures en cuir au début de l'année 1982 s'accompagnant d'une diminution de la production canadienne, le contingentement sur les chaussures en cuir a été rétabli le 9 juillet 1982.

Bien que l'ensemble du contingentement devait prendre fin le 30 novembre 1984, il a été prolongé initialement de 16 mois pour permettre la réalisation de la présente enquête, mais, ultérieurement, ceci a été réduit à une année, i.e., le 30 novembre 1985.

C'est dans ce cadre qu'a eu lieu la quatrième enquête sur l'industrie de la chaussure.

MANDAT

Le mandat qui a été confié au Tribunal diffère largement de celui des autres enquêtes. Comme en 1980, il a été demandé au Tribunal d'évaluer l'étendue du préjudice subi par la production nationale en l'absence de mesures spéciales de protection et d'examiner l'ampleur de la restructuration de l'industrie. Cependant, pour la première fois, il a été demandé aussi au Tribunal de tenir compte de la situation des importateurs, des grossistes et des détaillants; d'examiner les répercussions des quotas sur les prix au détail; de commenter les perspectives futures de l'industrie face à la concurrence en l'absence de mesures de protection spéciales; enfin, au cas où un préjudice grave serait constaté, de recommander une formule permettant d'éliminer progressivement les mesures spéciales.

Comme l'ont indiqué les rapports antérieurs, il est difficile de dire avec précision ce qui constitue un "préjudice grave". À quel moment le préjudice devient-il "sensible" et quels sont les dommages nécessaires pour qu'il soit considéré comme "grave"? De toute évidence, en l'absence d'une définition ou de directives quelconques, la question est laissée à l'appréciation du Tribunal. De manière générale, lorsqu'il évalue les répercussions des importations sous l'angle du préjudice grave, le Tribunal cherche à déterminer quel est l'effet à long terme de ces importations sur la viabilité de l'industrie ou de ses différents secteurs.

Une restructuration implique des changements de forme ou de nature de l'industrie. Cette notion peut recouvrir une rationalisation (des entreprises moins nombreuses et plus grosses) ou une intégration (vers l'amont ou vers l'aval), mais le caractère de l'industrie peut aussi être largement modifié par une spécialisation des produits ou l'adoption de techniques ou de méthodes nouvelles de fabrication, de gestion et de commercialisation. Tous ces facteurs peuvent influer de manière non négligeable sur la capacité de l'industrie à concurrencer les importations. La compétitivité de l'industrie vis-à-vis des importations est par ailleurs largement influencée par la structure des coûts, et plus particulièrement par le coût comparatif de la main-d'oeuvre. Enfin, des facteurs tels que la qualité ou le style des produits, l'effort de mise en marché ou le service fourni aux clients ont eux aussi leur rôle à jouer, tout autant que les tarifs douaniers ou les barrières non-tarifaires, pour permettre aux producteurs canadiens de concurrencer les importations.

Il est demandé au Tribunal de recommader une formule d'élimination progressive des mesures de protection spéciales au cas où il conclurait à un préjudice ou à une menace de préjudice. En contrepartie, si aucun préjudice n'est constaté, on peut supposer que la question de l'élimination progressive des quotas ne se pose pas.

LES MODALITÉS

Étant donné l'étendue du mandat qui lui a été confié dans cette enquête, le Tribunal a consulté un certain nombre d'économistes de premier plan (tant à l'intérieur qu'à l'extérieur du gouvernement) dans le but de préciser les domaines de recherche relevant de son mandat et d'obtenir leur aide concernant l'élaboration d'un programme de recherche approprié. On trouvera en annexe à ce rapport la liste des économistes consultés. Étant donné que l'une des principales questions soumises à l'examen du Tribunal dans cette enquête consistait à évaluer l'effet sur l'industrie de la levée du contingentement, la mesure des bénéfices apportés à l'industrie par le contingentement, bénéfices qui seraient alors perdus, a pris une importance primordiale. Le Tribunal a donc demandé à l'Institut de recherches politiques d'entreprendre une évaluation quantitative des coûts et des avantages du contingentement des chaussures à l'importation. Parallèlement, la Commission de l'Emploi et de l'Immigration du Canada a rédigé à l'intention du Tribunal une étude sur les problèmes de réajustement de la main-d'oeuvre dans l'industrie canadienne de la chaussure afin que l'on puisse estimer les coûts privés et pour l'économie des ruptures entraînés par la levée du contingentement sur le marché du travail.

Un avis d'enquête sur la chaussure a été émis le 27 juin 1984. Cet avis a été publié dans la Gazette du Canada du 14 juillet 1984, diffusé dans les médias et transmis à toutes les personnes que l'on savait être intéressées par la question. Ces personnes ont été invitées à présenter des mémoires et des exposés et des dispositions ont été prises pour le traitement des informations confidentielles. Un avis d'audiences publiques a été émis le 14 septembre 1984, précisant que les audiences commenceraient le 26 novembre à Ottawa. Cet avis a été publié dans la Gazette du Canada du 22 septembre 1984.

Une fois le programme de recherche mis au point, des questionnaires ont été envoyés à tous les fabricants canadiens de chaussures connus ainsi qu'à un échantillon d'importateurs et de détaillants. Ces questionnaires demandaient des précisions détaillées sur les ventes, les prix, les investissements, les importations, les capacités, la production, l'emploi et d'autres questions similaires. Les destinataires de ces questionnaires étaient aussi appelés à fournir des états financiers. Le Tribunal a retenu les services de Clarkson Gordon qui, en collaboration avec son propre personnel, s'est chargé d'effectuer une analyse des données financières des fabricants. Malheureusement, il n'a pas été possible de procéder à une analyse du même type au sujet des importateurs et des détaillants. Il est fréquent que la chaussure ne représente qu'une faible part du chiffre d'affaires des importateurs et l'analyse des données financières disponibles n'aurait été d'aucune utilité. L'accueil fait par les détaillants aux demandes du Tribunal a été décevant. Toutefois, à partir des données fournies par Statistique Canada et de l'examen des états financiers des détaillants ayant répondu à l'enquête, il a été possible pour le Tribunal de tirer plusieurs conclusions s'avérant utiles et d'avoir un bon aperçu du rôle que les détaillants jouent sur le marché canadien de la chaussure.

En raison de la nature de son mandat, le Tribunal s'est nécessairement intéressé à la période en cours. Pour effectuer ses recherches et son analyse, le Tribunal a tiré parti de tout un éventail de données publiées ou non par les secteurs publics ou privés, y compris des renseignements demandés dans son questionnaire ou par d'autres moyens. Le cas échéant, le Tribunal a mis à contribution ses rapports antérieurs. Le Tribunal désire remercier les fonctionnaires du ministère de l'Expansion industrielle régionale, de la Commission de l'Emploi et de l'Immigration du Canada, de Statistique Canada, de la Direction générale des relations commerciales spéciales des Affaires extérieures, de Revenu Canada (Douanes et Accise), du ministère des Finances, de l'Office canadien pour un renouveau industriel et de Consommation et Corporations Canada de l'aide et du soutien qu'ils lui ont apportés.

Avant le début des audiences, les membres du Tribunal ont visité un certain nombre d'usines de chaussures et le personnel a contacté l'ensemble des fabricants, des importateurs et des détaillants afin d'accélérer le retour des questionnaires.

LES AUDIENCES

Au cours des dix jours d'audience qui ont débuté le 26 novembre 1984 à Ottawa, le Tribunal a reçu une énorme quantité de dépositions et a entendu le témoignage d'un grand nombre d'entreprises et d'organisations. On trouvera à la fin du présent rapport la liste des témoins ayant comparu aux audiences ainsi que celle des personnes ayant présenté un mémoire ou un exposé. Le Tribunal a entendu pratiquement toutes les personnes intéressées, des fabricants aux importateurs en passant par les exportateurs, les détaillants, les syndicats et les consommateurs. Au total, le Tribunal a reçu 39 mémoires et a entendu 72 témoins au cours des audiences.

Pour résumer, l'Association des manufacturiers de chaussures du Canada (AMCC) a allégué dans son mémoire que les importations avaient certes été soumises à des restrictions, mais que les plafonds de contingentement trop élevés, les lacunes du système de contingentement, les exemptions de plus en plus nombreuses, l'allocation de quotas excessifs et les défauts d'application de la loi en ont diminué l'efficacité, contribuant à faire baisser la production nationale de quelque 20 p. 100 entre 1979 et 1983. En outre, les différentes périodes de restriction programmées ont été jugées trop courtes, à l'échelle des programmes d'investissement, pour être efficaces. L'industrie a réclamé qu'une période supplémentaire de cinq ans offrant un recours "global" et "efficace" contre les importations soit imposée de façon à laisser le temps à l'industrie d'investir dans les nouvelles techniques et de rétrécir la différence de prix entre le Canada et les pays à bas salaires.

Ce projet visant à reconduire les mesures restrictives des importations a été appuyé par l'Association des tanneurs du Canada et l'Association des fournisseurs à l'industrie de la chaussure du Canada (AFICC)

ainsi que par les organisations syndicales rattachées aux secteurs de la chaussure, du tannage du cuir et des fournitures à l'industrie de la chaussure.

Exigeant la levée du contingentement, les importateurs et les détaillants ont indiqué qu'ils craignaient qu'une mesure mise en place à titre temporaire il y a quelque sept ans devienne permanente. Ils ont allégué que le système de contingentement avait des effets pernicieux et décourageait l'investissement.

L'Association canadienne des détaillants en chaussures (ACDC) et le Conseil canadien du commerce de détail ont mentionné les effets pernicieux des quotas sur le secteur de la distribution en termes de baisse de la consommation, d'investissements non réalisés dans de nouveaux magasins et de perte de possibilités d'emploi. Ces deux associations ont demandé que l'on en termine avec les restrictions portant sur les importations à la fin de la période en cours, l'ACDC précisant cependant que si une période de transition était jugée souhaitable, il convenait qu'elle soit de courte durée, un an tout au plus.

Le Comité des importateurs de la chaussure de l'Association canadienne des importateurs (CIC), tout en s'opposant par principe aux restrictions touchant les importations, s'est déclaré en faveur d'une élimination progressive des quotas en alléguant qu'une suppression brutale bouleverserait l'industrie et le marché du Canada. Le CIC a jugé nécessaire que l'industrie nationale fasse des efforts de restructuration et de rationalisation, aidée en cela par le gouvernement sous forme de subventions, d'incitations directes à l'investissement ou de modifications du système actuel de contingentement.

L'Association des consommateurs du Canada (ACC) et le directeur de l'investigation et de la recherche de Consommation et Corporations Canada (DIR) ont privilégié tous deux, dans leur mémoire, l'intérêt du consommateur. Exigeant que l'on mette fin aux contingentements, ils ont allégué que les coûts découlant des restrictions des importations sont supportés par le consommateur et, dans une proportion anormale, par les consommateurs à faible revenu. Ils ont soutenu que le but du contingentement à l'origine, soit de permettre à l'industrie de s'adapter, avait été atteint dans la mesure du possible au cours des sept dernières années et que toute période supplémentaire n'était pas de nature à renforcer la compétitivité de l'industrie. Étant donné que le coût du contingentement est, aux yeux de ses participants, supérieur à ses avantages, rien ne justifie son maintien.

En plus d'entendre les représentants de l'Industrie brésilienne de la chaussure, de l'Association des exportateurs coréens de chaussures et de la Confédération européenne de l'industrie de la chaussure, cette dernière représentant les associations de la chaussure des pays membres de la Communauté économique européenne, qui tous se sont opposés au maintien du

contingentement, le Tribunal a pris connaissance des exposés d'un certain nombre de personnes ayant un intérêt particulier au maintien des exemptions existantes ou souhaitant une extension des exemptions en fonction de leurs besoins particuliers.

Le Tribunal désire souligner la collaboration utile des nombreuses personnes, venues tant du Canada que de l'étranger, qui ont comparu à ses audiences ou qui lui ont fait parvenir des mémoires.

ORGANISATION DU RAPPORT

L'examen des répercussions éventuelles sur l'industrie canadienne de la chaussure de la suppression des mesures de protection spéciales actuelles implique nécessairement que l'on accumule et que l'on examine en détail les données concernant l'organisation et la structure actuelle de l'industrie, son rendement, la quantité et l'origine des importations, les taux d'utilisation des quotas ainsi que la performance du marché canadien. Ces données, ainsi que les analyses pertinentes qui les accompagnent, sont consignées respectivement dans les annexes A, B et C.

La Section 1 du rapport fournie une brève description des implications antérieures du Tribunal dans l'industrie de la chaussure, considère certains aspects du présent mandat et donne un aperçu des modalités à suivre dans la présente enquête. S'appuyant sur les données recensées dans ces annexes, la Section 2 évoque les perspectives de l'industrie nationale, tout particulièrement en ce qui a trait aux rendements, aux restructurations et à la compétitivité. La Section 3 traite des coûts et des avantages des contingents, mettant l'accent sur ses implications pour les importateurs, les grossistes, les détaillants et les prix à la consommation. Les conclusions et les recommandations du Tribunal figurent à la Section 4.

Dans ses rapports précédents, le Tribunal a traité de l'évolution d'ensemble de la production et du commerce des chaussures. Les données recueillies au cours de la présente enquête dans ce domaine ne traduisent aucune évolution significative. Cette question considérée comme ayant été traitée de manière plus que satisfaisante par le Tribunal dans son rapport de 1981, il n'a pas été jugé nécessaire de reprendre ici cet exercice.

SECTION 2

L'INDUSTRIE DE LA CHAUSSURE AUJOURD'HUI

LE CADRE ÉCONOMIQUE

Replacée dans le cadre général de l'économie, l'industrie de la chaussure n'a pas un poids énorme. Ni l'industrie, ni aucun de ses membres ne peut envisager d'ailleurs d'exercer un contrôle sur son environnement; au contraire, les entrepreneurs qui se chargent de fabriquer des chaussures ne peuvent que réagir, de manière tout à fait classique, aux conditions qui

TABLEAU 2.1

PRODUCTION, EMPLOI, PRODUCTIVITÉ ET PRIX, 1974 À 1983

Indices, 1971=100	1974	1977	1981	1983
Produit intérieur brut :				
Ensemble de l'économie	119,3	130,1	145,4	142,9
Secteur de production des biens	117,6	123,4	133,0	126,0
Secteur manufacturier	123,4	125,9	137,0	128,6
Chaussure	101,2	97,7	116,6	108,9
Emploi :				
Ensemble de l'économie	112,6	119,1	135,8	132,5
Secteur de production des biens	109,4	108,8	120,7	108,1
Secteur manufacturier	109,7	104,7	113,9	116,5
Chaussure	93,2	82,4	93,7	85,8
Production par employé :				
Ensemble de l'économie	106,0	109,3	107,1	107,9
Secteur de production des biens	107,5	113,5	110,2	116,6
Secteur manufacturier	112,5	120,3	120,3	110,0
Chaussure	108,5	118,7	124,5	126,8
Prix :				
Ensemble de l'économie	132,1	172,3	249,7	290,5
Secteur manufacturier	138,1	174,3	272,4	298,8
Chaussure	133,3	165,9	247,5	261,9

*Les statistiques se rapportant à l'emploi pour 1983 dans le secteur manufacturier sont préliminaires alors que les statistiques se rapportant toujours à l'emploi pour ce qui est du secteur de la chaussure sont fondées sur les estimations du Tribunal.

Source : Cats 11-003, 31-203, 33-207, 61-213, 62-011, 71-529 de Statistique Canada; division de l'enquête su la population active de Statistiques Canada et estimations du Tribunal.

régissent les différents marchés les concernant. Il est donc utile d'examiner tout d'abord les paramètres et les tendances économiques qui s'appliquent à ce secteur ainsi qu'au fonctionnement de ses entreprises et de se demander dans quelle mesure ils se distinguent des grands secteurs économiques et de l'économie en général.

Le Tableau 2.1 est un état récapitulatif de quelques-uns des principaux indicateurs-clé mettant en parallèle l'économie en général, le secteur de production des biens, le secteur manufacturier et l'industrie de la chaussure. Ce tableau, qui remonte jusqu'à l'année 1974, date à laquelle le Tribunal antidumping a fait sa première enquête sur l'industrie de la chaussure, établit des comparaisons ponctuelles pour les années 1977, 1981 et 1983. Prenant 1971 comme base 100, ce tableau nous révèle que la performance de l'industrie de la chaussure est bonne dans l'ensemble lorsqu'on la compare à celle des grands secteurs économiques. En particulier, la production par employé se révèle très positive au cours d'une période caractérisée par des gains de productivité généralement décevant dans l'ensemble de l'économie canadienne. Le prix des chaussures a moins augmenté que le niveau général des prix (coefficient de déflation de l'économie en général) ou que les indices des prix de vente dans l'ensemble du secteur de production des biens; ainsi, l'augmentation annuelle moyenne du prix des chaussures, soit 8,8 p. 100, est restée inférieure à celle de l'ensemble du secteur manufacturier, qui a été de 9,6 p. 100.

L'influence exercée par les investissements sur le rendement de l'industrie de la chaussure et de l'économie en général est retracée au Tableau 2.2. (La méthode de calcul de ces statistiques figure à l'Annexe A, pages 101 et 102.) Les stocks en milieu d'année de machines et d'équipement possédés par les entreprises et servant à la production de chaussures ont augmenté, entre 1974 et 1977, à peu près au même rythme que les équipements du secteur manufacturier en général. Toutefois, étant donné que la production de chaussures n'a pratiquement pas changé entre le début et la fin de cette période, la valeur de la production par unité de capital investi a été inférieure en 1977. Entre 1977 et 1981, l'industrie de la chaussure a nettement augmenté ses immobilisations nettes de machines et d'équipement employés, mais la production brute de chaussures a progressé encore plus rapidement et, par suite, la valeur de la production par rapport au capital employé a augmenté au cours de cette période. Entre 1981 et 1983, l'industrie a réduit ses immobilisations de machines et d'équipement ainsi que son taux d'utilisation des capacités installées mais, en raison d'une diminution correspondante de la fabrication, la production brute par unité de capital a continué à augmenter. Cette performance tranche nettement sur celle du secteur manufacturier dans son ensemble, qui a continué à enregistrer une augmentation des immobilisations nettes de machines et d'équipement en dépit d'une sous-utilisation très prononcée des capacités installées, ce qui a entraîné un déclin de la productivité du capital.

TABLEAU 2.2

PRODUCTIVITÉ DU CAPITAL, 1974 À 1983

1971=100	1974	1977	1981	1983
Production brute par unité de capital immobilisé, total				
Secteur manufacturier	100,7	99,8	99,2	100,0
Chaussure	90,4	92,0	100,1	108,6
Production brute par unité de capital immobilisé, machine et équipement				
Secteur manufacturier	99,6	97,6	95,1	95,4
Chaussure	86,3	82,8	89,6	99,5

Source : Cats 31-003, 61-213, 61-214 de Statistique Canada et Tableau XXIII de l'Annexe A.

Les tableaux 2.1 et 2.2 nous montrent que l'industrie de la chaussure s'est mieux comportée, au cours de la période considérée, que l'économie en général, et que le secteur manufacturier en particulier. Elle a obtenu ce résultat en réagissant rationnellement dans l'ensemble à l'évolution des conditions économiques dans son secteur depuis 1973. Cette année-là, le Tribunal a constaté que l'industrie éprouvait des difficultés parce qu'elle n'avait pas réussi à faire face convenablement aux incitations économiques de l'époque : changement des préférences des consommateurs, changement des systèmes de distribution et changement des structures de coûts à la production, entre autres. L'industrie a donc entrepris de se moderniser et de rationaliser ses structures, réduisant ses effectifs et ses frais de main-d'oeuvre et s'adaptant aux exigences de la mode. Les investissements effectués en machines et en équipement au cours de la période 1974-1977 se sont faits à peu près au même rythme que dans l'ensemble du secteur manufacturier, mais une baisse plus rapide de l'emploi dans la chaussure que dans le secteur manufacturier en général s'est traduite par une productivité relative de la main-d'oeuvre beaucoup plus forte. En fait, la performance réalisée a été remarquable, si l'on tient compte du fait que 1977 s'est caractérisée par une forte augmentation des importations de chaussures, venant sérieusement menacer la production nationale et amenant l'imposition d'un contingentement des importations. Lors de la première période de contingentement, soit de 1978 à 1981, l'industrie de la chaussure a augmenté ses immobilisations nettes en machines et en équipement tout en enregistrant une progression de son taux d'utilisation des capacités installées, mais la croissance de sa production en termes réels au cours de cette période a été suffisamment forte pour entraîner une nouvelle croissance de la productivité de son capital investi. La progression parallèle de la productivité de la main-d'oeuvre nous laisse

entendre que la rentabilité de l'exploitation du secteur a continué à progresser fortement pendant cette même période. Dans le secteur manufacturier, par contre, les immobilisations nettes en machines et en équipement ont progressé rapidement, alors que la productivité de la main-d'oeuvre n'a pratiquement pas évolué et que la productivité du capital a chuté. Entre 1981 et 1983, la production brute, de même que le produit intérieur brut, ont légèrement décliné dans l'industrie de la chaussure et dans l'ensemble du secteur manufacturier. (On ne dispose pas des statistiques de 1984 qui permettraient d'établir des comparaisons du même type.) Les immobilisations en machines et en équipement du secteur manufacturier ont continué à augmenter en dépit de la conjoncture économique qui semblait se profiler depuis 1977, et la productivité du capital comme celle de la main-d'oeuvre ont continué à diminuer. Dans la chaussure, toutefois, les immobilisations nettes ont baissé et la productivité du capital comme celle de la main-d'oeuvre ont poursuivi leur croissance dans de bonnes conditions.

Dans l'absolu, bien entendu, la valeur de la production par employé dans l'industrie de la chaussure est inférieure à celle du secteur manufacturier dans son ensemble, comme on peut le voir au Tableau 2.3. La différence s'explique avant tout par le fait que la valeur des machines et de l'équipement mis à la disposition de chaque employé de la chaussure est bien plus faible, dans un secteur considéré de manière générale comme faisant appel à un pourcentage élevé de main-d'oeuvre. Toutefois, lorsqu'on établit des comparaisons en dollars constants, la production par employé est passée de quelque 40 p. 100 de celle de l'ensemble du secteur manufacturier vers le milieu des années 1970 à plus de 47 p. 100 en 1982.

TABLEAU 2.3

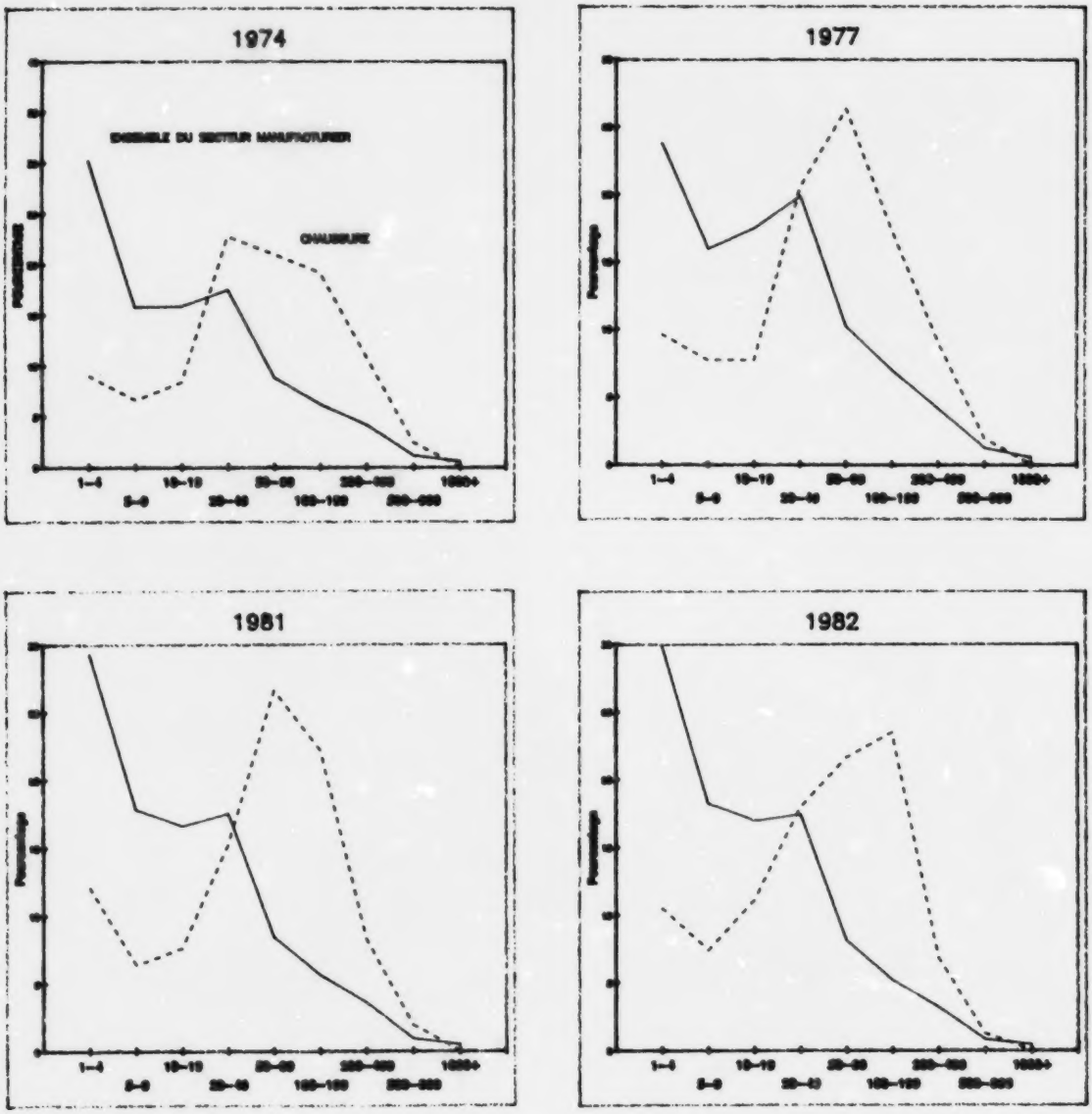
VALEUR DE LA PRODUCTION PAR EMPLOYÉ, 1974 À 1982
(Secteur manufacturier et industrie de la chaussure)

	Secteur manufacturier	Industrie de la chaussure	Pourcentage représenté par la chaussure
	En dollars constants de 1971		
1974	39 785	16 180	40,7
1975	39 102	15 546	39,8
1976	41 238	17 397	42,2
1977	43 263	18 299	42,3
1978	43 394	19 573	45,1
1979	44 624	19 489	43,7
1980	43 400	20 102	46,3
1981	43 354	19 825	45,7
1982	42 555	20 209	47,5

Source : Cats 61-213, 31-203, 33-207 de Statistique Canada.

Nombre de personnes pensent que l'industrie de la chaussure, en raison peut-être du fait qu'elle fait relativement peu appel au capital, regroupe un fort pourcentage de petites exploitations. Le graphique 2.1 nous montre au contraire qu'environ un quart des établissements de chaussures employaient moins de 20 personnes en 1974 (30 p. 100 environ en 1981), contre plus de 60 p. 100 dans l'ensemble du secteur manufacturier l'année précédente, le pourcentage étant encore plus élevé en 1981. Cette situation peut très bien signifier tout simplement que la fabrication des chaussures fait largement appel à la main-d'oeuvre et qu'un minimum d'employés est nécessaire pour effectuer les opérations spécialisées successives qui entrent dans la fabrication d'une paire de bottes ou de souliers. D'après les distributions statistiques, la taille optimale d'une fabrique de chaussures semble être de 20 à 200 employés; dans les autres industries du secteur manufacturier, 80 p. 100 environ des établissements ont moins de 50 employés. Les statistiques financières dont on dispose ne laissent pas présager la possibilité de réaliser des économies d'échelle dans l'industrie de la chaussure; toutefois, les données financières concernant l'industrie, dont on discutera plus loin, apportent quelques précisions sur la rentabilité des établissements suivant leur taille, bien qu'il soit impossible d'établir des comparaisons du même type avec l'ensemble du secteur manufacturier.

GRAPHIQUE 2.1
TAILLE DES ÉTABLISSEMENTS
RÉPARTITION EN FONCTION
DU NOMBRE D'EMPLOYÉS



PRÉSENTATION GÉNÉRALE - ÉVOLUTION DE LA SITUATION DEPUIS 1980

En passant en revue la situation de l'industrie canadienne de la chaussure depuis 1980, nous nous efforcerons de ne pas répéter ce qui a été dit dans les rapports précédents. Le Tableau IX de l'Annexe A fait état du nombre d'établissements, par région, et l'on peut y voir que les tendances suivies au cours des années 1970, en ce qui a trait à l'implantation des établissements de l'industrie, se sont poursuivies dans les années 1980, le nombre total d'établissements ayant continué régulièrement, mais lentement, à diminuer. Les arrivées et les abandons se sont poursuivis, de même que la lente réduction du nombre d'établissements implantés au Québec et que la légère progression enregistrée en Ontario. Là encore, on peut se poser des questions sur les raisons de ce déplacement régional; il se peut, en particulier, qu'elles traduisent une désaffection progressive des consommateurs vis-à-vis des types de chaussures traditionnellement fabriquées au Québec. Il se peut aussi que les différences de coût de la main-d'oeuvre entre les deux provinces aient joué un rôle. Le fait que le salaire minimum soit plus élevé au Québec (ce qui se répercute sur les salaires dans l'industrie de la chaussure) et que les hommes soient proportionnellement plus nombreux dans les effectifs du secteur de la chaussure de cette province, pourrait bien avoir eu un effet sur les décisions prises concernant l'implantation des nouveaux établissements.

Le nombre de gros établissements, ceux qui emploient plus de 200 personnes, a diminué depuis 1974. Cette réduction est à la fois le résultat de la diminution globale du nombre de paires fabriquées au cours des années et de l'augmentation de la productivité dont nous venons de parler. Il serait bon de signaler ici que les statistiques financières que nous examinerons plus loin nous révèlent que les entreprises de taille moyenne ont obtenu, dans l'ensemble, de meilleurs résultats financiers, ce qui pourrait expliquer cette réduction apparente des effectifs par des motifs rationnels d'optimisation des profits. Parallèlement, les années au cours desquelles la production a été la plus élevée sont aussi celles pendant lesquelles le nombre de grosses entreprises, du point de vue des effectifs, a progressé. La concentration, exprimée en terme de nombre de paires produites et de chiffre d'affaires, est elle aussi en baisse; on peut voir au Tableau XII de l'Annexe A que les 20 plus grosses entreprises ont vu leur part du chiffre d'affaires global se rattachant à l'expédition légèrement baisser, les 30 suivantes enregistrant une augmentation presque similaire. Un grand nombre de petits fabricants ont perdu une toute petite part de l'ensemble des ventes destinées à l'expédition.

TABLEAU 2.4

IMPLANTATION RÉGIONALE DES GROSSES ENTREPRISES (EN TERME DE PRODUCTION) DANS L'INDUSTRIE CANADIENNE DE LA CHAUSSURE

Les 4 premières -	Toutes situées en Ontario
Les 8 premières -	Toutes situées on Ontario (dont 1 qui possède une usine au Québec)
Les 12 premières -	Dix en Ontario (dont 2 qui possèdent des usines au Québec) Deux au Québec (dont 1 qui possède une usine en Ontario)
Les 16 premières -	Dix en Ontario (dont 2 qui possèdent des usines au Québec) Six au Québec (dont 2 qui possèdent des usines en Ontario)

Le Tableau 2.4 fait état de la répartition par taille des grosses entreprises, suivant les régions. Ce tableau illustre les différences assez fondamentales qui séparent le secteur de la chaussure des deux provinces centrales. Toutes deux possèdent un grand nombre de petits établissements (en terme de production), mais le Québec ne possède que deux des 12 plus gros, et aucun des huit principaux.

L'emploi dans l'industrie a été légèrement inférieur en 1983 à celui de 1980, année qui a été favorable; le total atteint en 1983 est cependant nettement supérieur à celui de la sévère récession de 1982. (On trouvera des chiffres détaillés sur l'évolution de l'emploi au Tableau XIII de l'Annexe A.) L'Ontario comme le Québec ont vu le nombre d'emplois augmenter lors de l'expansion qui a caractérisé l'année 1981, mais le déclin enregistré en Ontario en 1982 a été bien plus prononcé qu'au Québec. Cela peut s'expliquer par le fait qu'une grande partie de la production de chaussures d'hommes/garçons, très sensible au cycle économique, se situe en Ontario, alors que plus de la moitié des travailleurs de la chaussure du Québec sont employés à la fabrication des chaussures de femmes, secteur moins vulnérable en cas de récession. (La répartition de l'emploi, par province et par secteur, figure à l'Annexe, Tableau A-3 pour l'année 1982.) Parallèlement, les statistiques à l'importation font état de la poursuite de la croissance globale des importations de chaussures de femmes, tant en cuir que dans d'autres matériaux, comme l'indiquent le Tableau XI de l'Annexe B et l'Annexe, Tableau B-35. La part des chaussures de femmes dans l'ensemble des importations continuant à augmenter, les possibilités d'emploi dans la fabrication des chaussures de femmes/fillettes au Canada sont appelées à diminuer en conséquence. Cette situation peut aussi expliquer en partie la baisse relative à long terme des emplois au Québec dans l'industrie de la chaussure.

La moyenne des gains horaires dans l'industrie de la chaussure reste faible comparativement à celle qu'enregistre la plupart des autres industries du secteur manufacturier. L'évolution de la moyenne des gains horaires dans un certain nombre de secteurs industriels depuis 1974 figure au Tableau XV de l'Annexe A; on y constate que de tous les secteurs recensés, seuls les fabricants de vêtements payent moins que dans la chaussure. Une étude[1] nous enseigne que le taux de roulement de la main-d'oeuvre est élevé dans l'industrie de la chaussure, tout particulièrement dans les grands centres urbains où il est possible de trouver facilement d'autres emplois plus rémunérateurs; les entreprises implantées dans de petites localités éprouvent apparemment moins de difficulté à s'attacher à la main-d'oeuvre. Tous les taux de rémunération ont progressé au cours des années en fonction de l'inflation, mais il est intéressant de noter que les gains enregistrés par le secteur de la chaussure depuis le milieu des années 1970 n'ont pas suivi le rythme de ceux des autres industries du secteur manufacturier. Les taux de rémunération du Québec sont supérieurs de 5 p. 100 en moyenne à ceux de l'Ontario, ce qui traduit éventuellement le fait que la main-d'oeuvre du secteur de la chaussure dans cette province compte un plus grand pourcentage d'hommes.

Le Tableau 2.5 établit une comparaison entre les taux de rémunération versés en 1982 et en 1983 au Canada, aux États-Unis et en Europe. Les fluctuations des taux de change ont eu tendance à rabaisser les taux de rémunération européens, une fois exprimés en devise canadienne, sauf en ce qui concerne l'Irlande. Les taux de rémunération versés au Canada restent cependant inférieurs à ceux de la plupart des pays européens et, dans certains cas, la différence est marquée. Une comparaison entre les taux canadiens et les taux pratiqués par l'industrie de la chaussure aux États-Unis, après correction pour tenir compte des différences de change (comme le démontre le Tableau XVI de l'Annexe A), nous révèle que le travailleur canadien de la chaussure a dans l'ensemble été un peu moins payé que son homologue des États-Unis au cours des trois ou quatre dernières années, même si vers le milieu des années 1970 il touchait 12 à 15 p. 100 de plus. On peut en conclure que la protection dont a bénéficié l'industrie canadienne de la chaussure (tarif douanier à l'importation de plus de 23 p. 100 et régime de contingentement de sept ans) n'a pas donné lieu à une inflation significative des salaires et qu'en particulier la quasi-parité avec les États-Unis, pour lesquels les droits de douane à l'importation ne s'élèvent qu'à 8 p. 100 en l'absence maintenant de toute restriction à l'importation, laisse supposer que les taux de rémunération canadiens sont réalistes dans un secteur industriel dont les prix sont fixés sur le marché international.

---

1. Reducing Labour Turnover in the Canadian Shoe Industry, par Bernard Portis - University of Western Ontario.

TABLEAU 2.5

TAUX DE RÉMUNÉRATION COMPARÉS ENTRE LE CANADA ET PLUSIEURS PAYS, 1982 ET 1983
(En dollars canadiens***)

Pays	1982	1983
Allemagne	9,67	9,50
France	9,00	9,06
Italie	6,91**	8,41
Pays-Bas	10,85	10,07
Belgique	8,46	8,30
Royaume-Uni	6,80	5,80
Irlande	5,76	6,17
Danemark	9,67	9,50
Grèce	6,05	5,05
Communauté européenne*	7,70	8,16
É.-U.	6,32	6,53
Canada	6,12	6,36

*Communauté européenne = Allemagne, France, Italie, Pays-Bas, Belgique-Luxembourg, Royaume-Uni, Irlande, Danemark et Grèce.
**1981.
***Ces statistiques englobent les rémunérations directes et indirectes ainsi que les charges sociales.

Source : Confédération européenne de l'industrie de la chaussure : Statistiques; MEIR 1984, Annexe 2.

Le nombre de paires de chaussures produites a diminué de 1974 à 1977, avant de progresser en 1978 et en 1979 pour retomber ensuite. La valeur de la production, exprimée en dollars constants de 1971, a elle aussi atteint un sommet en 1979. Le Tableau IV de l'Annexe A fournit des détails à ce sujet. La répartition de la fabrication nationale de chaussures, par type, entre 1974 et 1984, figure à l'Annexe, Tableau A-2. Ces statistiques révèlent un changement marquant, soit celui de l'augmentation de la part dans la production nationale de chaussures des chaussures de toilette et de détente, tant pour les hommes que pour les femmes, augmentation particulièrement marquée de 1980 à 1983. Comme l'indique l'Annexe, Tableau A-2, le nombre de paires de chaussures de toilette et de détente effectivement fabriquées n'a pas diminué de manière significative depuis 1975, bien que l'on ait enregistré une forte régression en 1977 et en 1982. La perte de production globale s'est produite dans les catégories des chaussures de travail et d'usage courant ainsi que dans celle des chaussures de sport, des chaussures en plastique imperméables et des chaussures diverses. L'analyse présentée à l'Annexe A nous révèle que l'industrie canadienne a progressivement privilégié les catégories de chaussures de plus grande valeur à l'intérieur de la gamme

produite par le Canada tout en relevant parallèlement la qualité et la valeur de la gamme de chaussures qu'elle a choisi de produire. En conséquence, la valeur réelle de la production de chaussures au cours de la période 1980-1984 est restée élevée en dépit de la flambée éphémère de 1981 et du marasme qui s'en est suivi en 1982.

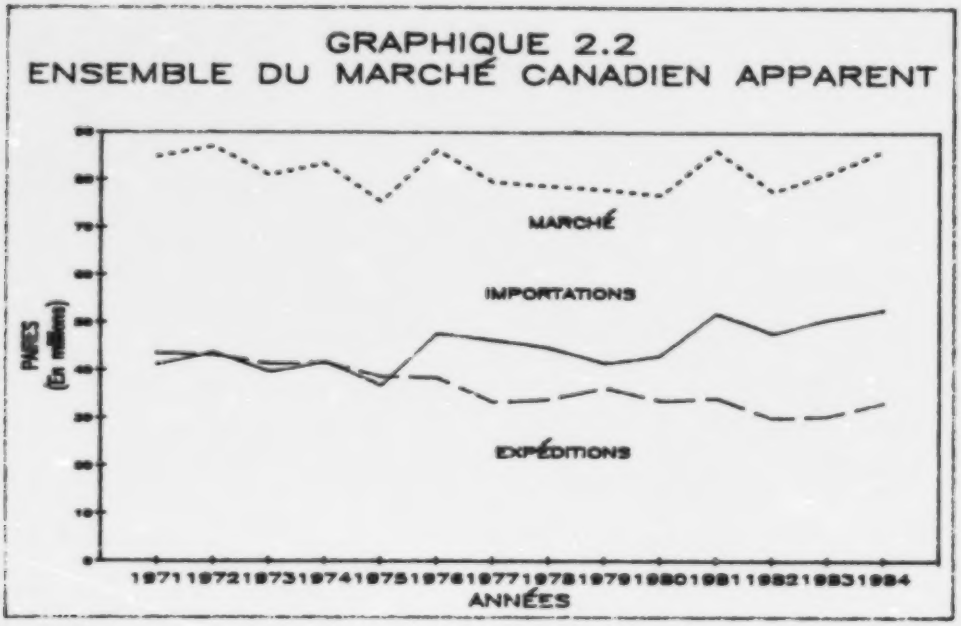
Il se fait aussi que la majeure partie de la baisse de production dans les catégories non de toilette et de détente s'est produite en 1975, après quoi la production, exprimée en nombre de paires fabriquées, s'est maintenue jusqu'au commencement de la période de changement suivante, soit celle de 1980 à 1983. Les raisons qui expliquent cette évolution sont toutes exposées dans le rapport et dans ses annexes. Entre 1975 et 1977, l'industrie a entrepris un gros effort d'auto-évaluation et, de 1977 à 1981, s'est équipée de machines et d'équipement nouveaux à un moment où les taux de change favorables de même que l'instauration d'un premier régime de contingentement plaçaient les producteurs canadiens dans de bonnes conditions. L'année 1981 elle-même a été caractérisée par une forte demande que les producteurs et les importateurs s'attendaient à voir se poursuivre. Toutefois, depuis 1981, la progression des importations et la dépréciation des devises étrangères ont intensifié les pressions qui s'exercent sur les fabricants, d'où une reprise du processus de rationalisation mis en train au cours de la période 1975-1977. L'une des conséquences en a été le renouvellement de la gamme produite; une autre, la reprise de la progression de la valeur réelle de la production et des gains de productivité de la main-d'oeuvre et du capital, dont nous avons parlé précédemment. En fait, l'augmentation régulière de la valeur en dollars constants de l'ensemble de la production (si l'on excepte la forte récession de 1982) nous indique que les fabricants canadiens ont su tirer parti adroitement et avec succès des possibilités commerciales qui s'offraient à eux, et l'on peut conclure des chiffres fournis qu'au cours de la période 1974-1983, l'industrie a renforcé sa position commerciale dans les secteurs où elle peut exercer une concurrence efficace. On peut aussi en déduire que les fabricants canadiens se sont progressivement retirés des secteurs dans lesquels ils ne peuvent pas concurrencer avec succès les produits importés, comme le montrent les annexes sur le marché et sur les importations.

Le marché de la chaussure continue à évoluer depuis 1980. Les tendances du marché sont examinées en détail à l'Annexe C et celles des importations sont résumées à l'Annexe B.

La composition du marché de la chaussure, sur le plan des gammes produites et de la répartition entre produits importés et produits nationaux, est déterminée par l'interaction entre différents facteurs qui relèvent ou non des prix. Ainsi, lorsque les prix et les styles évoluent, la gamme de produits change en fonction de la possibilité qu'a le consommateur de substituer une gamme de prix ou une catégorie de chaussures à une autre. Ainsi, tout indique que le consommateur choisit des chaussures moins onéreuses lorsque les prix relatifs s'élèvent. De la même manière, la tendance à long

terme à un reclassement en faveur de chaussures moins de toilette s'est traduite par une demande accrue de chaussures de sport ou de loisirs au détriment des chaussures plus de toilette, confectionnées en cuir ou en matériaux synthétiques.

GRAPHIQUE 2.2
ENSEMBLE DU MARCHÉ CANADIEN APPARENT



Le Tableau I de l'Annexe C nous montre que la consommation individuelle de chaussures (en diminution depuis de nombreuses années comme la fait remarquer le Tribunal dans son dernier rapport) a continué à baisser jusqu'en 1981. Une forte progression a été enregistrée cette année-là, suivie d'une sévère rechute en 1982. La reprise a été solide en 1983 et s'est poursuivie en 1984. L'examen du nombre total de chaussures produites et des dépenses consacrées en dollars constants à la chaussure nous révèlent que le marché s'est déplacé en faveur des chaussures bon marché. Compte tenu du fait que les producteurs canadiens privilégient les chaussures à valeur élevée dans leur gamme, on peut en déduire que la part croissante des importations sur le marché (exprimée en nombre de paires) s'applique à des produits à bas prix. La majeure partie de ces produits se présentent sous la forme de chaussures de sport ou de loisirs que le Canada ne fabrique pas à l'heure actuelle en quantité appréciable. À n'en pas douter, les chaussures de détente de ce type sont venues se substituer à d'autres catégories de chaussures sur le marché global, que ce soit parce que leur prix inférieur a donné lieu à un changement de la demande chez les consommateurs ou parce que l'évolution des goûts des consommateurs et l'adoption de styles plus décontractés ont créé une demande que les fabricants étrangers se sont empressés de satisfaire, la véritable raison étant difficile à déterminer. Quoi qu'il en soit, il n'en reste pas

moins que l'industrie canadienne lutte à l'heure actuelle contre la concurrence sur un marché qui s'est rétréci au cours des années lorsqu'on ne tient pas compte de la catégorie des chaussures spéciales (qui englobe les chaussures de sport et de loisirs). Comme nous le verrons plus en détail à l'Annexe C, les fabricants canadiens réussissent dans l'ensemble à conserver 50 p. 100 du marché ainsi défini depuis 1976.

L'évolution des prix sur le marché n'est pas uniforme. Entre 1971 et 1977, les prix des chaussures importées ont augmenté beaucoup plus rapidement que ceux de la production nationale. Au cours des trois années qui ont suivi, le contraire s'est produit avec des prix de la production nationale augmentant plus rapidement. Entre 1980 et 1983, les prix intérieurs ainsi que ceux des importations on enregistré la même augmentation. (Le Tableau III de l'Annexe C nous fournit les explications.) À n'en pas douter, cette évolution des prix a largement contribué à aider l'industrie canadienne à concurrencer les produits importés similaires jusqu'à la fin des années 1977 et, inversement, le léger renversement de tendance constaté depuis 1977 a renforcé, à partir de cette date les pressions s'exerçant sur les prix des fabricants canadiens dans les secteurs où ils doivent être concurrentiels. La différence de prix en terme absolu entre les chaussures de toilette et de détente, d'une part, et les chaussures de loisirs importées, d'autre part, signifie que l'augmentation plus rapide du prix des importations n'a favorisé aucun déplacement de la demande au détriment de ces importations et en faveur des produits canadiens. Toutefois, dans les secteurs du marché où les produits importés entrent directement en concurrence avec les fabrications canadiennes sur le plan du style et du prix, l'évolution récente des prix a eu tendance à favoriser les importateurs. Certaines parts de marché ont été perdues en conséquence au cours de la période 1978-1980, même si les bouleversements causés par la crise de 1981-1982 ont probablement exercé une plus grande influence.

La question des styles et de la mode continue à soulever des controverses. La conception des styles n'en reste pas moins internationale et il est de pratique courante dans l'industrie de copier les styles. Les fabricants canadiens qui s'adressent aux secteurs du marché influencés par la mode le font avec bonheur, livrant à des prix quelque peu inférieurs à ceux des produits importés de grand style. La production de chaussures "confortables" de style pour les femmes est devenue l'un des principaux atouts de l'industrie canadienne. Les bottes canadiennes pour femmes répondent aux besoins du marché dans tous les secteurs, sauf dans la gamme de prix la plus élevée. Il est toujours possible de trouver des raisons de critiquer. Pourtant, dans l'ensemble, les bottes et les chaussures de toilette en cuir pour hommes et pour femmes que fabrique le Canada à l'heure actuelle ne sont pas inférieures, sur le plan du style, aux importations en provenance de pays comme l'Italie, à l'exception peut-être des produits importés de très grand prix, qui ne représentent en fait qu'un faible pourcentage du total des importations et du marché de la chaussure.

L'un des secteurs de la "chaussure" dans lequel le Canada possède une renommée internationale est bien entendu celui des patins et, plus précisément, des patins à glace. Le marché intérieur des patins est dominé par les produits canadiens, les fabricants canadiens détenant une part du marché de 95 p. 100. En outre, les entreprises canadiennes ont trouvé d'importants débouchés à l'exportation, tant aux États-Unis qu'en Europe. Entre 1980 et 1984, l'industrie a exporté 20 p. 100 environ de sa production totale. Il n'en reste pas moins que le marché des patins est à la fois sensible aux cycles économiques et fortement touché par les facteurs démographiques. La production intérieure est tombée de près de 30 p. 100 en 1982 et encore de 30 p. 100 en 1983. Les exportations ont baissé de 25 p. 100 en 1982, puis de 50 p. 100 en 1983. Certes, ces baisses viennent après les productions record enregistrées au cours d'années particulièrement favorables, mais elles n'en causent pas moins de sévères pertes d'emplois et de revenus dans l'industrie. La diminution de la population âgée de 25 ans et moins au cours des dernières années est, bien entendu, l'une des causes de ce mauvais comportement du marché, mais la profonde récession de 1982 semble avoir été la cause principale de la chute de la demande intérieure qui a eu lieu cette année-là, puis par la suite en 1983. Une très grande part des exportations étant destinée aux États-Unis, la récession doit aussi être tenue pour responsable dans une large mesure de la diminution des exportations; l'évolution des taux de change pourrait cependant avoir ralenti la baisse dans le cas des États-Unis tout en l'accélérant dans le cas des exportations destinées à l'Europe. Jusqu'à présent, le volume des importations de patins au Canada n'a pas été jugé suffisant pour conclure à la possibilité d'un préjudice. Certains indices montrent cependant que les importations en provenance de Tai-wan et de la Tchécoslovaquie, dont l'arrivée sur le marché des patins est relativement récente, commencent à prendre une part non négligeable du marché européen ainsi que du marché des États-Unis.

Nous avons discuté plus haut du rôle joué par la main-d'oeuvre et par le capital dans l'industrie de la chaussure lorsque nous avons examiné l'efficacité de l'emploi des ressources dans l'économie canadienne. Nous aborderons rapidement ici la question de la structure des coûts de l'industrie de la chaussure en établissant des comparaisons avec l'ensemble du secteur manufacturier.

TABLEAU 2.6

RÉPARTITION DES COÛTS - SECTEUR MANUFACTURIER ET INDUSTRIE DE LA CHAUSSURE, 1974 À 1982
(En pourcentage de l'ensemble des ventes)

	Salaires des employés à la production		Matériaux et fournitures		Combustible et électricité		Autres coûts et bénéfices	
	Sect. manuf.	Chaussure	Sect. manuf.	Chaussure	Sect. manuf.	Chaussure	Sect. manuf.	Chaussure
1974	14,1	26,1	57,6	50,1	2,0	0,5	26,3	22,4
1975	14,3	26,7	57,9	49,6	2,0	0,4	25,8	23,3
1976	14,9	26,7	58,0	49,8	2,4	0,5	24,8	23,0
1977	14,5	25,9	57,9	48,8	2,6	0,5	25,1	24,8
1978	13,9	25,7	58,0	50,5	2,6	0,5	25,4	23,2
1979	13,4	22,6	59,3	51,4	2,6	0,5	24,7	22,6
1980	13,2	23,0	59,4	49,6	2,6	0,5	24,8	27,0
1981	12,8	23,8	59,9	49,4	2,9	0,5	24,4	26,3
1982	12,9	23,4	59,6	47,2	3,2	0,7	24,3	28,8

Source : 1974-1976, cat. 31-210 de Statistique Canada.
1977-1982, cat. 31-203 de Statistique Canada.

Comme on peut le voir au Tableau 2.6, la part du chiffre d'affaires représentée par les salaires des employés à la production a diminué dans l'ensemble du secteur manufacturier comme dans l'industrie de la chaussure entre 1974 et 1982, la baisse étant légèrement plus forte dans le cas de la chaussure. Cela n'a rien pour nous surprendre étant donné les tendances et les situations dont nous avons parlé précédemment. La part des matériaux et des fournitures n'a pas évolué au même rythme puisque, dans la chaussure, les fluctuations désordonnées du prix des peaux sur le marché mondial au cours de la période considérée se sont répercutées sur le coût des matériaux. Le coût du combustible et de l'électricité a progressé de quelque 60 p. 100 dans l'ensemble du secteur manufacturier, mais de 40 p. 100 seulement dans la chaussure, par rapport au chiffre d'affaires. L'enseignement le plus instructif de ce tableau, cependant, et peut-être le principal indice d'amélioration de l'efficacité de l'industrie de la chaussure, porte sur la comparaison de l'évolution des coûts divers, en l'occurrence des coûts de vente, des frais administratifs et des investissements de tout ordre, ainsi que des bénéfices. Ces coûts ont baissé dans l'ensemble du secteur manufacturier, mais ils sont nettement supérieurs dans le cas de la chaussure. Cette différence s'explique par la très nette amélioration de la rentabilité de la production dans l'industrie de la chaussure, dont nous avons parlé plus haut. Les progrès ainsi réalisés par l'industrie de la chaussure sont le résultat, d'une part, de l'augmentation des effectifs du personnel technique et de gestion ainsi que

de l'amélioration de leurs compétences et, d'autre part, des réalisations importantes qui ont été effectuées en matière d'informatisation de la tenue des dossiers, du contrôle de la production et du contrôle des stocks, changements que l'ensemble du secteur manufacturier a mis beaucoup plus de temps à apporter.

L'industrie de la chaussure n'a pas encore fini d'améliorer l'efficacité de sa gestion et il est possible que ce poste de dépense augmente encore à l'avenir. Il n'y a aucune raison de supposer, par contre, que ces dépenses ne continueront pas à s'accompagner d'une amélioration très significative des mécanismes de production.

LA PERFORMANCE FINANCIÈRE

L'analyse financière élaborée pour le compte du Tribunal par Clarkson Gordon est exposée de manière assez détaillée à l'Annexe A. Pour résumer, on peut dire que les conclusions de cette analyse, qui couvre la période 1979-1980 à 1982-1983, ne sont pas incompatibles avec les signes de bonne santé qu'affiche actuellement l'industrie de la chaussure aux termes de l'analyse économique présentée ici. L'industrie dans son ensemble est en meilleure posture financière qu'en 1980. Comparativement à l'ensemble du secteur manufacturier et à l'industrie canadienne en général, le secteur de la chaussure a enregistré un rendement plus élevé sur le total de son actif et sur les fonds propres de ses actionnaires au cours de la période 1979-1981, et les répercussions de la récession de 1982 ont été moins graves, sur le plan des bénéfices avant impôt, dans le secteur de la chaussure que dans les autres grands secteurs de l'économie. Cela peut s'expliquer en partie par le ratio inférieur quant aux dettes de l'industrie et par la pratique, allant dans le même sens, qui consiste à acquérir en location-bail, plutôt qu'à acheter, une grande partie de son équipement. On peut penser que le développement industriel à long terme est indépendant de ces facteurs, même si la structure du capital de l'industrie de la chaussure, comparativement à celle des autres industries, lui a certainement été très favorable au cours d'une période caractérisée par des taux d'intérêt extrêmement élevés.

L'analyse effectuée suivant que l'entreprise est petite, moyenne ou grosse nous montre que, dans l'ensemble, les entreprises de taille moyenne se sont mieux comportées que les grosses ou que les petites. Les grosses entreprises (plus de 7,5 millions de dollars de chiffre d'affaires) investissent moins par rapport à leur capital que les petites et moyennes entreprises et ce sont elles qui ont le plus faible rendement sur leurs investissements. Elles ont toutefois réduit le fardeau de leur dette en 1981-1982, leur situation sur le plan des liquidités étant satisfaisante. Les petites entreprises se sont moins bien comportées entre 1980 et 1984 au niveau des ventes et des marges brutes; elles ont par ailleurs fait des investissements plus élevés et leur pourcentage de dettes par rapport à leurs fonds propres s'est élevé au cours de cette période.

Sur le plan de la gamme produite, l'analyse nous révèle aussi que les fabricants de chaussures pour femmes ont souffert dans l'ensemble d'une situation financière moins favorable que celle des fabricants de chaussures pour hommes; d'après l'emplacement géographique, on peut voir que les entreprises de l'Ontario ont bénéficié de marges brutes supérieures et d'un rendement plus élevé sur leurs investissements que celles du Québec, le niveau des liquidités étant cependant supérieur et le ratio de la dette, inférieur, au Québec. Les entreprises implantées dans les grandes villes, et tout particulièrement à Montréal, ont affiché des rendements inférieurs à ceux des entreprises installées dans les petites localités.

En fonction de cette analyse et de ce qui a été dit précédemment, il est possible de dresser le profil des fabricants de chaussures les plus vulnérables au Canada. De manière générale, il s'agit d'un petit fabricant (moins de 2,5 millions de dollars de chiffre d'affaires par an) produisant des chaussures pour femmes et situé à Montréal. Il ne fabrique pas un produit de marque. Le taux de roulement de sa main-d'oeuvre est très élevé et il doit concurrencer les hauts salaires payés dans les autres secteurs. Ses chiffres de vente des dernières années n'ont pas été aussi satisfaisants que ceux des plus grosses entreprises. Ses investissements sont restés plus élevés par rapport au total de son actif que ceux des entreprises plus grosses et, par conséquent, le fardeau de la dette qu'il supporte est plus lourd. Il est moins rentable que les entreprises grosses ou moyennes. Les petites entreprises installées dans de petites localités du Québec et de l'Ontario partagent nombre de ces caractéristiques, en moins accentué, cependant, et sont donc considérées comme étant dans une meilleure posture financière. Dans l'ensemble, les grosses entreprises et les entreprises de taille moyenne paraissent en bonne santé, tout particulièrement dans les grandes villes, les fabricants de chaussures pour femmes devant cependant être considérés comme étant dans une position moins avantageuse que les fabricants de chaussures pour hommes ou de chaussures de diverses catégories.

LA RESTRUCTURATION

Le Tribunal a écrit dans son rapport de 1981 qu'il n'avait pas découvert beaucoup de preuves de "restructuration", selon le sens que l'on confère à ce terme lorsqu'on parle de spécialisation accrue, de rationalisation des produits, d'augmentation de la taille des entreprises ou de modification des mécanismes de propriété. Après avoir bénéficié d'une plus longue période de suivi et d'un programme de recherche plus approfondi, il nous paraît maintenant opportun de nous pencher de nouveau sur cette question importante.

La question de la technologie et de ses applications est fondamentale. Lorsqu'il est possible d'atteindre la combinaison la moins onéreuse des facteurs de production par l'emploi d'une technique donnée, et lorsque les conditions du marché permettent l'emploi de cette technique, la restructuration indispensable aura lieu. Cela revient à dire que l'on utilisera

pleinement les techniques de pointe désormais connues et disponibles et que le système de production s'adaptera en conséquence à condition, et à condition seulement, qu'il y ait un marché.

Ainsi, par exemple, l'apparition d'un procédé totalement nouveau de fabrication des chaussures connu sous le nom de moulage par injection, qui permet aux fabricants de produire des articles tels que les chaussures en plastique souple, qui sont en vogue depuis quelques années, pourrait se traduire par une importante restructuration de l'industrie de la chaussure. Cette technique exige cependant un marché très étendu si l'on veut tirer profit au maximum des économies d'échelle. On peut se demander si le marché canadien possède une taille suffisante pour satisfaire ce besoin. Bien entendu, le fabricant pourra chercher des débouchés sur le marché mondial, dont la taille sera certes suffisante. La très faible part de la main-d'oeuvre qui entre dans ce type de fabrication pourra même permettre à l'entrepreneur canadien de concurrencer avec succès dans les pays tiers les importations en provenance des pays à faible salaire. Pour l'instant, toutefois, rien n'indique que ce type de changement va se produire, du moins dans un avenir rapproché, dans l'ensemble de l'industrie canadienne de la chaussure.

Il nous reste donc à nous demander dans quelle mesure les innovations techniques peuvent être appliquées avec profit et utilement aux mécanismes de production traditionnels compte tenu du fait que le marché du Canada, tant intérieur qu'à l'exportation, est limité. De nombreux indices nous montrent que des progrès techniques ont eu lieu et continuent à se produire. Nombre d'entreprises ont recours aujourd'hui quotidiennement à la conception assistée par ordinateur. Par contre, la fabrication assistée par ordinateur, y compris en ce qui a trait à l'utilisation des robots, n'est pas encore courante. Le perfectionnement des machines à coudre et l'utilisation de bandes de programme informatique sur ces machines sont chose fréquente, mais la substitution de la main-d'oeuvre par le capital à ce stade de la production reste marginal. En matière d'assemblage aussi, le matériel est constamment amélioré pour que les tâches traditionnelles puissent être exécutées avec davantage d'exactitude et d'efficacité, mais là encore la substitution de la main-d'oeuvre par le capital reste marginal. Plusieurs fonctions peuvent être combinées grâce à la robotique mais, sur les machines qui opèrent de cette manière, le nombre de fonctions ainsi combinées semble être très limité et le recours à la main-d'oeuvre n'en n'est pas diminué de manière significative.

Nous avons évoqué précédemment la question de la taille optimale et des économies d'échelle. Les recherches effectuées par le Tribunal nous révèlent qu'aucune économie significative n'a pu être réalisée en élargissant l'échelle de la production de chaussures fabriquées selon les procédés traditionnels. Bien entendu, il est possible de répartir certains coûts sur un plus grand volume de production et il semble qu'il y ait une taille optimale des fabriques mais, de manière générale, il n'existe pas de volume de

production à partir desquels il devient utile de modifier la répartition des facteurs de production entre la main-d'oeuvre et le capital et de mettre en oeuvre de nouvelles techniques à un coût élevé.

Ces techniques continuent à faire l'objet de recherches. Le Tribunal n'est pas persuadé de la possibilité ou de l'imminence de leur application. Étant donné, en outre, que les machines servant à assembler les plateformes sont dans l'ensemble, contrairement aux machines qui sont utilisées pour assembler les empeignes, louées aux grands fabricants de matériel utilisé dans la chaussure, qui sont des firmes internationales, les progrès techniques sont mis à la disposition de l'industrie partout où ces grandes firmes vendent ou louent leurs machines. Pour l'instant, dans tous les pays producteurs de chaussures, les grandes applications techniques qui vont transformer la production n'ont pas encore fait leur entrée. Si les applications techniques étaient aujourd'hui viables, il est hors de doute qu'elles se seraient déjà généralisées et qu'on les emploierait partout. Lorsqu'elles deviendront fiables et qu'elles seront considérées comme viables sur le marché canadien, elles seront bien entendu mises en pratique au Canada compte tenu du fait que ces techniques sont internationales. À ce moment là, on pourra s'attendre à ce que l'industrie se restructure d'une façon aussi complète que celle que nous avons mentionnée au départ de façon à pouvoir concurrencer les autres producteurs sur le marché mondial. La forme que prendra cette restructuration relève pour l'instant du domaine des conjectures, mais elle se caractérisera presque certainement par d'importantes diminutions d'emplois dans l'industrie et par d'importants changements concernant le type de compétences nécessaires. La question de savoir si une restructuration de l'industrie de ce genre nécessitait des mesures spéciales de protection semble être une question sans portée pratique.

Laissons là toutes ces conjectures et revenons-en aux techniques traditionnelles, dans lesquelles on constate qu'un certain nombre de changements importants se sont produits dans le secteur de la chaussure au cours des dix dernières années. Le Tableau VI de l'Annexe A nous montre que la part prise par rapport à l'ensemble de la production par certaines catégories de chaussures, et tout particulièrement les chaussures de travail, d'usage courant et de sport, a diminué depuis la fin des années 1970, alors que celle d'autres catégories, et plus particulièrement celles des chaussures de toilette et de détente, a augmenté. Nous avons déjà mentionné la progression de la valeur moyenne en termes réels de chaque paire de chaussures produite. Compte tenu du rendement financier relativement satisfaisant de l'ensemble des producteurs, cela traduit un déplacement se faisant au détriment des catégories de chaussures dans lesquelles l'industrie ne peut pas lutter avec succès et en faveur des catégories de chaussures et des gammes de prix sur lesquelles les fabricants canadiens peuvent exercer une concurrence profitable. Les recherches effectuées pour le Tribunal nous montrent que l'évolution favorable des taux de change entre 1977 et 1981 a permis à l'industrie de renforcer et de consolider sa position, lui procurant en fait une meilleure protection que le premier régime de contingentement lui-même.

Depuis 1981, toutefois, les fabricants se sont retirés des secteurs les moins favorables à un rythme accéléré. L'évolution des taux de change s'est inversée, les importations devenant relativement bon marché et, comme nous l'avons indiqué précédemment, le régime de contingentement mis en place en 1981-1982 a été nettement moins restrictif que le régime précédent. Les tendances du marché ont accentué cette évolution. D'autres changements ont eu lieu pour répondre aux forces du marché. L'apparition de types de fabrication aux termes desquels les empeignes cousues et assemblées sont importées pour être fixées aux semelles, traitées en surface et finies dans les usines canadiennes, est l'un d'entre eux. Cette opération d'assemblage et de finition semble devoir permettre de maintenir la production de chaussures au Canada tout en réduisant de manière substantielle les coûts de la main-d'oeuvre. Pour l'instant, cette méthode ne peut être employée que pour la fabrication de chaussures dont les types d'empeignes ne sont pas soumis au contingentement. Pour ce qui est de l'importation des empeignes déjà cousues exigeant l'emploi de contingents, jusqu'à maintenant cette méthode n'est pas considérable. Dans un certain nombre d'autres domaines, l'industrie s'est par ailleurs adaptée à l'évolution de la demande apparue lors de la période de contingentement. D'après les éléments de preuve portés à la connaissance du Tribunal lors des audiences, les détaillants font désormais davantage appel aux fabricants canadiens pour les petites séries et les "compléments", ces derniers ayant réagi en s'adaptant plus efficacement à ce type de demande. Les taux de roulement des stocks en ont été augmenté, ce qui se traduit par une meilleure rentabilité des fonds de roulement.

L'évolution des schémas de production et de la structure de l'industrie que l'on constate depuis 1980 s'est produite en l'absence de toute augmentation globale des immobilisations nettes en dollars constants de machines et d'équipement mis à la disposition des fabricants à compter de cette année-là, comme l'indique l'Annexe, Tableau A-8. Le principal changement concernant les stocks de machines et d'équipement a eu lieu entre 1974 et 1977 au moment où l'industrie, qui n'était pas protégée par le contingentement, a réagi rapidement pour se moderniser afin de pouvoir mieux concurrencer les importations. La situation est rendue plus floue par le fait que les données dont on dispose ne nous permettent pas de dire avec précision quel a été le rôle joué par le matériel acquis en location-bail. Il a toutefois été indiqué au Tribunal que la part des équipements utilisés en location-bail par l'industrie n'avait pas véritablement changé au cours des années, même si l'on peut voir par ailleurs à certains indices que la part possédée par les petites entreprises a légèrement augmenté. Bien entendu, ce n'est pas parce que les immobilisations nettes n'ont pratiquement pas bougé que l'industrie a oublié de renouveler ses équipements ou de se moderniser; au contraire, tout indique que le renouvellement est constant, tant en ce qui concerne le matériel acheté que le matériel acquis en location-bail.

Nous avons noté rapidement plus haut que les fabricants canadiens de chaussures ont réagi rapidement pour améliorer leur système d'information de gestion et pour renforcer les compétences de leur personnel technique et de

leurs gestionnaires. Il est probable que les succès obtenus par l'industrie dans ce domaine ont joué un rôle primordial en aidant à identifier ses points forts et ses faiblesses et à abandonner certains secteurs pour se consacrer à d'autres. Certes, il reste beaucoup à faire, mais ce qui a été réalisé jusqu'à présent constitue en quelque sorte une application de la technique aux mécanismes de production, considérés au sens large, entraînant par le fait même le succès de la restructuration.

Le Tribunal a traité dans son rapport de 1981 de la contribution apportée par les premiers programmes gouvernementaux au renforcement, à la modernisation et à la restructuration de l'industrie. Le cadre de l'assistance gouvernementale et les principes qui sous-tendent les programmes ont changé depuis la rédaction de ce rapport. À fin de l'année 1981, le gouvernement fédéral a confié à l'Office canadien pour un renouveau industriel (OCRI), qui s'acquittait déjà d'une tâche similaire dans le secteur des textiles et du vêtement, le soin d'aider les industries du tannage et de la chaussure à se restructurer et à se moderniser. Les principes mis en oeuvre par l'OCRI pour s'acquitter de cette tâche et les programmes dont il s'est doté en vue d'atteindre ses objectifs sont exposés en détail à l'Annexe A.

Dans un mémoire remis au Tribunal, l'OCRI fait sa propre évaluation de l'industrie canadienne de la chaussure en se fondant sur l'analyse des dossiers des demandeurs et sur les consultations avec les fabricants, les représentants de l'association de l'industrie et les bureaux de consultation. Ce mémoire fait remarquer qu'à titre d'activité forte consommatrice de main-d'oeuvre, la fabrication des chaussures apporte une forte valeur ajoutée au prix des matériaux et des fournitures qu'elle utilise, injectant ainsi des fonds dans l'économie. On y signale que les industries de la chaussure et de la fabrication des patins emploient quelque 17 000 travailleurs et, en outre, que contrairement à ce qui se passe dans l'industrie des textiles et du vêtement, peu de métropoles régionales ou de régions rurales du Québec et de l'Ontario dépendent presque exclusivement de la chaussure en terme d'emploi industriel. Le secteur de la chaussure offre des possibilités d'emploi aux femmes mais, en raison du fort apport de main-d'oeuvre dans les techniques utilisées et de la concurrence acharnée qui s'exerce avec les produits importés, les salaires ne s'élèvent qu'à 60 p. 100 environ de la rémunération moyenne d'un ouvrier du secteur manufacturier. L'industrie offre des débouchés aux tanneurs et aux fabricants de crépins. Le nombre de paires exportées n'a pratiquement pas changé entre 1970 et 1983. L'industrie n'entreprend qu'un minimum d'activités de recherche et de développement sur les produits ou les procédés de fabrication; la majeure partie de la recherche et du développement étant à la charge des producteurs d'équipements implantés à l'étranger. Sauf pour les bottes d'hiver, l'industrie n'a pas la réputation de concevoir des styles originaux. L'industrie a très bien su s'adapter aux besoins du marché en ce qui a trait à la rapidité des livraisons et du service et fait face rapidement à l'évolution de la mode.

Le mémoire se penche longuement sur les principaux points forts et les grandes faiblesses de l'industrie. En substance, l'OCRI considère comme un véritable point fort le fait que l'industrie constitue dans l'ensemble un complexe de production moderne. Depuis 1974, avec l'aide des gouvernements, un important segment de l'industrie a modernisé ou modernise ses équipements, ses installations, ses systèmes et ses techniques de production. À la fin des années 1970, l'industrie canadienne était tout à fait à la hauteur de celle des autres pays industrialisés. L'évaluation accorde un bon point à l'industrie pour avoir su s'adapter avec souplesse à un environnement défavorable et fluctuant depuis le milieu des années 1960. Le fait qu'elle sache s'adapter aux demandes de petites séries, avec des délais de fabrication très courts, tout en restant rentable, constitue un autre point fort à relever. L'image du Canada et son savoir-faire particulier dans le domaine des patins et des bottes d'hiver représentent aussi une force. Selon l'OCRI, tous ces points forts doivent être exploités.

Parmi les faiblesses relevées dans le mémoire, on trouve la spécialisation canadienne dans les chaussures en cuir. Cette spécialisation pourrait très bien être considérée comme une force, mais l'industrie n'en reste pas moins vulnérable sur ce point, étant donné que les chaussures importées dont l'empeigne n'est pas en cuir lui font dangereusement concurrence. Le cuir fourni par les tanneurs canadiens aux fabricants de chaussures du pays n'offre comparativement qu'un choix limité de textures et de couleurs. Le développement des produits et la fidélité à la marque ne sont pas très répandus. L'OCRI considère par ailleurs comme une source de faiblesse le décalage entre les structures de production et le marché que ces structures s'efforcent d'alimenter. Il faut observer que l'industrie canadienne de la chaussure a évolué en reproduisant les structures de production existant dans d'autres pays industrialisés axés sur la production à grande échelle et sur les grandes séries. Ces structures exigent des marchés étendus et sont mal adaptées au Canada à des industries comme celle de la chaussure, axée principalement sur un marché canadien étroit et devant satisfaire les goûts changeants des consommateurs. En outre, étant donné que la concurrence des importations continue à s'exercer avant tout dans les gammes de prix inférieurs ou moyens de la chaussure et que la nature du marché du détail mis à leur disposition oblige les fabricants canadiens à axer leur production sur les gammes de prix élevés, l'industrie doit s'en tenir aux articles de mode et à prix élevés, aux petites séries et aux commandes de renouvellement. La souplesse dont fait preuve actuellement l'industrie incite l'OCRI à penser qu'elle s'efforce de surmonter ce décalage.

Le mémoire poursuit en traitant de l'application de certains principes de base de l'OCRI à l'industrie de la chaussure. Il relève que les entreprises du secteur n'ont pas fait usage du programme de prêts destiné à faciliter les fusions et les prises de contrôle, indiquant que l'on a des raisons de croire que la consolidation, dans une industrie aussi parcellisée, n'est pas la meilleure façon de garantir la viabilité des entreprises. L'analyse par l'OCRI des dossiers des demandeurs montre que les très grosses

entreprises sont moins rentables que la moyenne de l'industrie, la taille optimale étant environ de 225 employés. Il est bien possible que le marché canadien ne puisse absorber des opérations à grande échelle supplémentaires. Des économies d'échelle peuvent être réalisées par les grosses exploitations en matière de commercialisation, de financement et de R & D, mais ce n'est pas évident. La notion de service commun, tout en étant intéressante sur le plan des principes, semble limitée dans la pratique si l'on en croit l'OCRI.

En ce qui a trait à la rationalisation des produits, le mémoire fait observer que, contrairement à la croyance populaire, la majorité des fabricants canadiens de chaussures (à l'exception des très grosses entreprises) font d'ores et déjà 50 p. 100 au moins de leur chiffre d'affaires dans une seule catégorie de produit, nombre d'entre eux étant d'ailleurs spécialisés exclusivement dans un seul type de produit. Par ailleurs, la rentabilité semble être davantage liée à la "qualité" de la gamme de produits et de la gestion de cette gamme qu'à la diversité des articles fabriqués. En outre, étant donné le climat canadien, il est bien possible que le degré et la nature de la diversification des produits, qui caractérise aujourd'hui une grande partie de l'industrie, sauf pour ce qui est de quelques grosses entreprises, pourraient très bien être optimums compte tenu des besoins d'exploitation des entreprises tout au long de l'année.

L'industrie n'a pas encore tiré parti des ressources offertes par l'OCRI en matière de prêts destinés à faciliter les fusions ou les prises de contrôle. L'OCRI énumère un certain nombre de facteurs susceptibles d'expliquer ce manque d'intérêt. Pour résumer, cette situation serait due en grande partie au conservatisme dont font preuve aussi bien les employeurs que les employés, à l'absence de bons candidats, économiquement viables, avec lesquels fusionner, et à la complexité générale des opérations de fusion. De plus, il est bien possible que l'industrie entrevoie les inconvénients d'une exploitation à grande échelle et du manque de rentabilité d'une gamme de produits trop étendue, dont nous venons de parler.

L'industrie s'est fortement intéressée aux volets restructuration et modernisation du programme. Soixante-quatorze entreprises représentant à elles toutes 75 p. 100 du chiffre d'affaires de l'industrie ont fait des demandes d'aide. Treize autres ont été invitées à ne pas présenter de demande. La moitié environ des demandeurs ont été éconduits, certains d'entre eux parce qu'ils cherchaient à prendre pied dans l'industrie, mais beaucoup d'autres en raison de leur faiblesse financière, qui explique aussi le cas des 13 entreprises invitées à s'abstenir. L'absence d'engagement vis-à-vis de la restructuration a aussi constitué une cause de rejet. Le rapport de l'OCRI relève que les 25 entreprises qui se sont vues offrir et qui ont accepté une aide correspondant à la troisième étape des projets de restructuration font 40 p. 100 du chiffre d'affaires de l'industrie, ce chiffre devant passer à 60 p. 100 lorsque le programme prendra fin en mars 1986 et lorsque pratiquement toutes les entreprises en bonne santé du secteur auront été touchées.

L'aide à la restructuration vise à améliorer la gestion, les finances, la commercialisation et la fabrication dans les entreprises. La participation de 14 millions de dollars de l'OCRI à ce jour devrait entraîner des investissements globaux de 50 millions de dollars au cours des trois prochaines années. La gestion et les finances bénéficient de l'apport croissant des systèmes d'information de gestion informatisés dont nous avons parlé précédemment. La commercialisation, s'appuyant sur les plans élaborés avec l'aide de l'OCRI, s'est révélée un outil majeur de renforcement des possibilités d'exploitation dans les secteurs du marché où les fabricants sont déjà bien implantés; en d'autres termes, l'industrie renforce encore ses points forts. Les efforts de commercialisation à l'exportation s'intensifient.

Toutefois, le plus gros des investissements prévus est axé sur la fabrication et l'on s'efforce constamment de mettre en place les équipements les plus modernes. Étant donné, cependant, que le programme n'est pas encore véritablement entré dans sa troisième étape d'application, les crédits effectivement accordés jusqu'à présent au titre du programme ne sont pas encore très élevés et les contributions de l'OCRI doivent suivre les engagements des participants. Les dépenses prévues privilégient l'innovation et le développement technique et industriel ainsi que l'achat d'équipement. La capacité (en nombre de paires) devrait avoir augmenté d'environ 4 p. 100 et le nombre d'emplois offerts par les entreprises participantes de 10 p. 100 lorsque le programme prendra fin. Les chiffres d'affaires devraient progresser de 40 p. 100, les marges bénéficiaires brutes de près de 60 p. 100 et les bénéfices de 240 p. 100 à la suite du programme.

Les similitudes que présentent dans l'ensemble les conclusions tirées par l'OCRI, celles de Clarkson Gordon et celles qui découlent des statistiques économiques sont frappantes étant donné la nature différente des données sur lesquelles s'appuient ces analyses. L'apport fourni par les études indépendantes des résultats tirés des questionnaires, des mémoires envoyés par les groupements intéressés et des données recueillies par Statistique Canada a été précieux pour le Tribunal lorsque celui-ci a entrepris d'évaluer la situation de l'industrie. Les conclusions tirées par le Tribunal à partir de cet ensemble d'informations doivent maintenant être résumées avant que le rapport passe à l'évaluation des coûts et des avantages du système de contingentement.

CONCLUSIONS

Les données économiques et financières qui ont été passées en revue dans cette section nous montrent que le secteur qui nous intéresse s'est bien comporté par rapport à d'autres industries dans le monde changeant qui est le nôtre. L'analyse effectuée indépendamment par l'OCRI en arrive aux mêmes conclusions et elle prévoit en outre que l'industrie sera très solide au moment où le programme de l'OCRI prendra fin. Il existe des points faibles, tout particulièrement dans le secteur de la chaussure de mode pour femmes. Ce

secteur de l'industrie est de toute évidence vulnérable. Dans l'ensemble, toutefois, rien ne permet de penser que la santé économique de l'industrie reste fragile et que sa survie est encore sérieusement menacée.

Il s'agit là d'un secteur terriblement concurrentiel caractérisé par des surcapacités importantes et chroniques. La concurrence exercée par les importations, dont nous avons discuté en détail à l'Annexe B, est acharnée, mais c'est aussi le cas de celle que se font entre eux les fabricants canadiens dans les secteurs du marché qu'ils alimentent. Les membres de l'industrie reconnaissent que la concurrence est un élément sain et souhaitable sur lequel s'appuie la prospérité. Il n'en reste pas moins que l'entreprise individuelle présente sur le marché aura parfois de la difficulté à établir une distinction entre l'effet disciplinaire exercé par un environnement concurrentiel, tout particulièrement en période de tension économique et de récession, et l'évolution à long terme des paramètres économiques qui régissent le développement et la croissance de l'économie. Le Tribunal pense qu'il en est ainsi dans l'industrie actuelle de la chaussure. Le renforcement de la concurrence résultant des importations, dans un secteur où la concurrence est déjà exacerbée, peut très bien être perçu comme une menace pour la survie des entreprises de l'industrie. La réalité nous enseigne cependant que le défi représenté par les importations a servi de détonateur important, amenant l'industrie à renforcer son efficacité et à s'améliorer comme elle l'a fait ces dernières années.

Depuis 1974, l'industrie a beaucoup évolué. Entre 1974 et 1977, les fabricants canadiens ont résolument entrepris d'améliorer eux-mêmes et avec succès leur exploitation face à l'invasion des produits importés à bas prix entraînant un bouleversement soudain et profond du marché lors de la dernière année de cette période. Les années 1977 à 1981 ont été une période de consolidation, les parts de marché des fabricants canadiens étant protégées par un système strict de contingentement et leurs prix par une dévaluation régulière du dollar canadien vis-à-vis des devises des principaux pays exportateurs. En 1981, l'industrie était suffisamment forte pour concurrencer les fabricants étrangers de chaussures en cuir, tout en restant menacée par les importations à bas prix de chaussures autres que les chaussures en cuir en provenance de nombreux pays. L'année 1982 a été marquée par la plus grave récession que l'on ait vue depuis les années 1930 et l'industrie de la chaussure a souffert tout autant que les autres fabricants de biens d'équipement et de consommation. C'est aussi à ce moment là que les importations ont fait un bond avec la suppression du contingentement sur les chaussures en cuir. Comme nous l'avons vu par ailleurs, cette situation a certainement été causée en grande partie par les importateurs qui, de par leurs activités antérieures, n'avaient pas été admis à bénéficier des contingents et qui se sont empressés de réparer cette erreur de peur que le contingentement soit rétabli. Le Tribunal ne dispose pas des données qui lui permettraient de distinguer entre l'effet de la récession et l'effet de cette flambée des importations sur l'ensemble de la consommation de chaussures en 1982 ou d'évaluer l'étendue de la reprise en 1983. Le système de contingentement a toutefois été remis pleinement en

vigueur au cours de la deuxième moitié de l'année 1982, sous une forme moins stricte, cependant. C'est aussi à cette date que le programme de l'OCRI a été étendu à l'industrie de la chaussure. Depuis 1982, tous ces changements devant être absorbés, l'industrie a poursuivi ses efforts de réadaptation. Les fluctuations des taux de change, réajustés en fonction des taux d'inflation relatifs, ont de nouveau favorisé la baisse des prix sur le marché de la chaussure. La concurrence exercée par les importations a été forte et le nouveau système de limitation contingentée (dont nous discutons par ailleurs) n'a eu que des effets limités dans certains secteurs. Face à ces pressions, l'industrie a profondément modifié sa gamme de produits, a renforcé ses positions dans certains secteurs du marché qui lui étaient favorables, s'est efforcée de trouver de nouveaux systèmes de concurrence, tels que l'assemblage et la finition sur place, a amélioré l'efficacité de sa gestion et de ses systèmes d'information financiers, a continué à se tenir au courant des derniers progrès de la technique et s'est orientée vers la fabrication d'articles de qualité. Un certain nombre d'entreprises du secteur, dont la faiblesse financière relative a été vraisemblablement accentuée par la profonde récession et par les taux d'intérêt punitifs que l'on a connus récemment, ont cessé la fabrication. Il est possible que cette évolution ne soit pas encore terminée. Dans l'ensemble, cependant, les pressions qui se sont exercées récemment sur l'industrie ont contribué à la renforcer et à la préparer à faire face avec succès à la concurrence au cours des années à venir.

SECTION 3

COÛTS ET AVANTAGES DES CONTINGENTS

Le gouvernement a imposé pour la première fois des contingents sur les importations de chaussures le 1er décembre 1977, à la suite d'une décision du Tribunal selon laquelle ces importations causeraient un grave préjudice à l'industrie nationale si des mesures spéciales de protection n'étaient pas appliquées. Par suite d'une autre enquête du Tribunal en 1981, l'imposition des contingents a été prolongée pour une période de trois ans en date du 1er décembre 1981. Toutefois, des changements importants ont été apportés à cette occasion à l'éventail des produits visés par les contingents. En effet, cet éventail a été élargi pour inclure les chaussures en toile, qui n'étaient pas contingentées précédemment. Par la même occasion, les restrictions imposées à l'importation de chaussures en cuir ont été levées. La modification du régime de contingentement en 1981 faisait suite à la décision du Tribunal selon laquelle l'industrie canadienne pouvait livrer concurrence aux importations en provenance des pays industrialisés mais subirait un grave préjudice par suite de l'entrée d'importations en provenance de pays en développement. Puisque les pays industrialisés exportent principalement des chaussures en cuir, les contingents imposés sur ces chaussures ont été levés.

La suppression des contingents imposés sur les chaussures en cuir a été suivie d'une augmentation marquée des importations de chaussures de cette catégorie pendant le premier semestre de 1982. Cette augmentation n'était pas uniquement attribuable à la levée des contingents, bien que celle-ci ait évidemment été un facteur important, mais elle s'explique aussi par les changements qui se sont produits dans l'ensemble de l'économie. On s'attendait généralement que la situation favorable de 1981 se maintiendrait en 1982, et les détaillants de chaussures avaient donc augmenté leurs stocks. Toutefois, 1982 s'est révélée être une année de récession et les commandes ont chuté abruptement. Par conséquent, la production canadienne a connu un déclin important. À la lumière de ces événements, le gouvernement a contingenté à nouveau les importations de chaussures en cuir à partir de juillet 1982.

En mai 1984, le gouvernement a annoncé que les contingents, qui devaient arriver à expiration en novembre 1984, étaient prolongés jusqu'en mars 1986 afin de permettre au Tribunal de mener une nouvelle enquête sur l'industrie de la chaussure. La date d'expiration a depuis été ramenée à novembre 1985.

Le contingentement est une méthode de restriction des importations très radicale qui entrave le fonctionnement du marché et crée des distorsions dans la répartition des ressources au sein de l'économie. Toutefois, en supposant que la restriction des importations soit nécessaire à l'atteinte des objectifs de la politique nationale, le critère à retenir dans le choix des

contingents est leur efficacité dans la réalisation des objectifs de la politique par rapport aux autres mesures de protection. Au cours des dernières années, un certain nombre d'autres pays ont appliqué des politiques de restriction des importations de chaussures en raison de la concurrence accrue des importations, en particulier celles en provenance de pays en développement. Dans la CEE, les restrictions quantitatives officielles s'appliquent uniquement aux importations en provenance de l'Europe de l'Est et de la Chine, quoique Tai-wan et la Corée du Sud ont volontairement restreint leurs exportations à destination de certains marchés européens. Il existait également de 1977 à 1981 des ententes commerciales restrictives entre, d'une part, les États-Unis et, d'autre part, la Corée du Sud et Tai-wan.

Les contingents globaux diffèrent des restrictions bilatérales ou sélectives sur les importations en ce qu'ils restreignent le volume total des importations en provenance de toutes les sources, et non uniquement les importations en provenance de certains pays choisis. Bien qu'ils soient peut-être plus restrictifs dans l'ensemble, les contingents globaux permettent une expansion considérable des importations en provenance de sources à bas prix. Puisque les contingents globaux s'appliquent aux sources à prix élevé, leur utilisation peut causer une substitution en faveur des sources d'importations à bas prix. Puisque ces dernières sont plus susceptibles de causer ou de menacer de causer un préjudice grave à l'industrie nationale, les contingents globaux sont donc peut-être moins efficaces que les restrictions volontaires sur les exportations pour ce qui est d'empêcher que les importations en provenance de sources à bas prix ne causent un préjudice.

Les contingents globaux donnent également lieu à la distribution de rentes économiques différentes de celles produites par les restrictions bilatérales sur les importations. Dans le cas des ententes bilatérales, les contingents sont administrés par le pays exportateur qui jouit donc de la rente économique produite par les contingents. Dans le cas des contingents globaux, ce sont les détenteurs des contingents au Canada (qu'ils soient fabricants, importateurs ou détaillants) qui jouissent des rentes économiques créées par les contingents. Les deux types de restrictions des importations protègent les fabricants nationaux. Toutefois, les contingents globaux offrent également des avantages économiques aux détenteurs de contingents qui ne sont pas des fabricants. Puisque le but premier des contingents est d'aider l'industrie nationale, ces avantages sont involontaires. De plus, les contingents globaux entraînent généralement des hausses de prix à l'importation moins élevées que celles qui découlent des restrictions volontaires sur les exportations; par conséquent, ils permettent une concurrence plus vive sur les prix à l'échelon inférieur du marché et protègent moins de ce fait l'industrie nationale.

Les restrictions volontaires sur les exportations présentent toutefois certains inconvénients. Premièrement, elles exigent la collaboration du pays exportateur. Les grands exportateurs de chaussures comme la Corée et Tai-wan n'ont pas jugé que le marché canadien était suffisamment

important pour les inciter à conclure une entente de restriction des exportations avec le Canada. De toute évidence, les États-Unis bénéficient d'un avantage marqué par rapport au Canada en ce qui concerne la négociation de telles ententes. Deuxièmement, étant donné la dynamique des économies des pays en développement, la négociation de restrictions volontaires à l'exportation avec certaines sources d'importations à bas prix peut être suivie d'une entrée d'importations en provenance de sources différentes et possiblement encore moins chères. À mesure que s'élèvent les structures salariales dans les nouveaux pays industriels, la production de chaussures à bas prix se déplace vers des pays moins développés. La négociation de restrictions volontaires à l'exportation avec les grands pays exportateurs de chaussures peut accélérer ce processus.

Peu importe les raisons qui ont poussé l'État à mettre sur pied le système de contingents globaux en 1977, pour le Tribunal, il était évident lors des audiences de 1980 que les fabricants, les importateurs et les détaillants étaient unanimes à juger que les contingents globaux étaient une méthode de restriction des importations préférable aux restrictions volontaires sur les exportations. Tel qu'indiqué précédemment, les fabricants, les importateurs et les détaillants sont fortement interreliés, ce qui peut expliquer en partie la préférence générale à l'égard des contingents globaux. Même si une société manufacturière peut bénéficier davantage des restrictions volontaires sur les exportations, cette société peut faire partie d'un groupe d'entreprises qui effectuent également l'importation de chaussures. Dans un tel cas, ce groupe est susceptible d'appuyer une politique qui profite à l'ensemble de l'entité commerciale et non pas seulement à la société manufacturière.

Dans un régime de contingents globaux, il est possible de prendre des dispositions de nature différente. Le régime actuellement en vigueur restreint le volume des importations. Certains soutiennent que l'imposition de restrictions quantitatives entraîne une hausse de la valeur des importations qui concurrencent alors directement les produits des gammes de prix moyen traditionnellement fournis par l'industrie nationale. Bien qu'il existe peu de preuves qu'une telle hausse se soit produite, les déplacements possibles en faveur d'importations d'une valeur plus élevée peuvent être minimisés en modifiant le régime de contingentement de façon à tenir compte de la valeur unitaire des chaussures importées. Dans une certaine mesure, les distorsions créées par le régime actuel de restrictions quantitatives ont été réduites par l'élargissement des exemptions appliquées aux chaussures de prix plus élevé.

Depuis leur imposition, les contingents ont été attribués en fonction du volume historique des importations. On croyait que cette méthode permettrait de maintenir les rapports historiques qui existaient entre les importations et de réduire ainsi les perturbations sur le marché. Toutefois, cette façon de procéder rendait les détenteurs de contingents directement intéressés dans le maintien du régime de contingentement. Cette constatation

vaut pour tous les détenteurs de contingents, qu'ils soient manufacturiers, importateurs ou détaillants. De plus, les détaillants qui avaient traditionnellement appuyé l'industrie nationale n'ont reçu que des contingents peu élevés, ce qui a contribué à réduire leur compétitivité. L'attribution des contingents selon la performance historique a produit un effet particulièrement négatif sur les détaillants indépendants. Étant donné le volume moins élevé de leurs commandes et leurs ressources financières limitées, les indépendants, qui ont traditionnellement appuyé les fournisseurs nationaux, ont eu de la difficulté à se procurer les produits importés dont ils avaient besoin auprès des détenteurs de contingents. C'est ainsi que la part du marché des petits indépendants a diminué et que celle des chaînes a augmenté. La méthode d'attribution des contingents a donc contribué à réduire la concurrence au niveau de la distribution.

Dans le régime canadien, la quasi-totalité des revenus tirés des contingents sont perçus par leurs détenteurs. Néanmoins, certains pays, notamment l'Australie, vendent les contingents aux enchères de façon à ce qu'au moins une partie des rentes économiques découlant des contingents soit payée à l'État. Outre la création d'une source de recettes pour l'État, ce système présente l'avantage additionnel de moins restreindre la concurrence dans le secteur de la vente en gros et au détail que ne le fait le régime actuel. Même si les sociétés plus importantes pourraient encore l'emporter sur leurs concurrents de taille plus réduite, les importateurs devraient au moins payer pour l'usage de leurs contingents, ce qui réduirait leur avantage concurrentiel par rapport aux entreprises qui n'effectuent pas d'importation. Néanmoins, il semble que la méthode de la vente aux enchères présente deux inçonvénients majeurs. Premièrement, en créant une source de recettes pour l'État, l'adoption de la méthode de la vente aux enchères des contingents pourrait décourager le gouvernement de supprimer progressivement les contingents, puisqu'il perdrait alors des recettes. Deuxièmement, il n'y a toujours pas d'accord sur la question de savoir si la vente aux enchères des permis d'importation enfreint l'article VIII : 1(a) de l'Accord général sur les tarifs douaniers et le commerce (GATT).

Le régime actuel de restriction des importations qui est en vigueur depuis décembre 1977 a été sensiblement assoupli depuis l'enquête menée en 1981 par le Tribunal. Les contingents attribués ont été relevés, les exemptions ont été élargies et le transfert des contingents attribués d'une catégorie de chaussures à une autre a été permis davantage. Ces changements ont tous réduit la protection fournie à l'industrie nationale. En revanche, l'assouplissement du régime de contingentement a également modéré les augmentations de coût transmises aux consommateurs sous forme de prix plus élevés, comme l'analyse de la tendance des prix exposée ailleurs dans le présent rapport le démontre amplement. Cette constatation est conforme aux résultats de l'analyse coûts-avantages effectuée pour le Tribunal par l'Institut de recherches politiques (IRP). Mais d'autres analyses coûts-

avantages, notamment celles effectuées par Hazeldine[1] et Consommation et Corporations[2] ont produit des estimations plus élevées de l'incidence sur les prix à la consommation du contingentement des chaussures.

Selon les estimations, la quasi-totalité de l'incidence des contingents sur les prix au détail au cours des sept dernières années a été subie par le prix des importations. Trois facteurs expliqueraient ce phénomène. D'abord, l'industrie nationale est caractérisée par une forte élasticité de l'offre. En d'autres mots, il existe une capacité suffisante au sein de l'industrie nationale pour que même une faible hausse du prix du fabricant entraîne une augmentation relativement importante de la production, qui à son tour modère le relèvement des prix. Ensuite, le produit canadien ne constitue pas un substitut parfait des importations. Par conséquent, l'augmentation du prix de détail des importations (par rapport à celui du produit canadien) ne se traduira pas par une hausse proportionnelle de la demande du produit canadien. Puisque ce dernier produit est beaucoup plus coûteux, les consommateurs réduiront leurs achats plutôt que d'acheter le produit canadien, lorsque le prix relatif des importations augmente. Enfin, les hausses du prix de détail des chaussures canadiennes ont été limitées par la hausse relativement faible du prix des importations, en raison surtout de l'évolution des taux de change.

Les avantages dont bénéficient les fabricants grâce aux contingents ont été réduits par la présence d'un certain nombre d'autres facteurs, notamment : les majorations de la valeur en douane; les brèches du régime relativement aux chaussures en toile et aux chaussures "méduses"; les taux d'utilisation des contingents; les perturbations causées sur le marché par la gravité de la récession de 1982; et les fluctuations des taux de change. Entre 1978 et 1981, les majorations de la valeur en douane, la sous-utilisation des contingents et la brèche relative aux chaussures en toile ont réduit l'incidence du contingentement. Toutefois, l'IRP conclut que la dépréciation du dollar a été le facteur le plus important dans la réduction de l'incidence des contingents au cours de cette période. En outre, on estime que la diminution des quantités importées attribuable à l'imposition des contingents aurait été deux fois plus importante si le dollar canadien ne s'était pas déprécié pendant cette période.

---

1. Hazeldine T. (1981), The Costs of Protecting Jobs in 100 Canadian Manufacturing Industries. Labour Market Development Task Force Technical Studies Series, Commission de l'Emploi et de l'Immigration du Canada, Ottawa.

2. Craig Campbell, Consommation et Corporations Canada, The Price Effect of Canada's Import Quotas For Footwear: An Econometric Investigation, Janvier 1984.

L'incidence des contingents, en termes de coûts et d'avantages, a été encore moins forte depuis 1981. En effet, la récession de 1982, l'assouplissement du régime de contingentement et l'importation non contingentée de chaussures "méduses" en 1984 ont modéré l'incidence des contingents. En rendant les importations plus concurrentielles, l'appréciation du dollar a contribué à leurs augmentations depuis 1981, ce qui a généralement compensé les effets resctrictifs du régime de contingentement.

Les estimations quantitatives de l'étude de l'IRP sont reproduites et interprétées dans les prochaines pages. Il faut noter que les résultats de l'analyse de l'IRP doivent dans une certaine mesure être nuancés. Comme pour toute analyse économétrique, le modèle de l'IRP utilise des données portant sur une longue période (de 1963 à 1983). Même si un modèle économétrique doit reposer sur un grand nombre d'observations, la longue durée de la période étudiée a pour effet que le modèle ne traduit pas complètement l'évolution structurelle qui s'est produite pendant cette période. Le modèle constitue une représentation valable d'une période "moyenne", mais est moins précis en ce qui concerne la période actuelle (vu l'inclusion de données historiques portant sur des relations statistiques qui ne sont plus valables). Malheureusement, ce problème est propre à toute analyse économétrique et est très difficile à corriger. Toutefois, si nous étudions les changements de consommation qui se sont produits depuis 1962, il est évident que les importations ont accaparé une part grandissante du marché canadien. Par conséquent, il est probable que l'incidence des contingents évaluée à l'aide du modèle de l'IRP sont sous-estimée. Il est néanmoins difficile de mesurer l'ampleur de cette sous-estimation. L'inclusion de la période de contingentement (1978 à 1983) dans les estimations de l'IRP limite dans une certaine mesure la sous-estimation.

Il existe une deuxième nuance relative à l'étude de l'IRP selon laquelle les résultats quantitatifs ne reflètent peut-être pas pleinement les avantages dont ont bénéficié les fabricants grâce au régime de contingentement. Une étude économétrique comme celle effectuée par l'IRP ne peut tenir pleinement compte des changements qui se seraient produits sur le marché si les contingents n'avaient pas été imposés. L'expérience américaine à la suite de l'expiration des accords commerciaux de restriction en 1981 révèle que les fabricants ont fortement augmenté leurs achats à l'étranger en l'absence de restrictions sur les importations. Cette situation aurait également pu se produire au Canada si des contingents n'avaient été imposés. Par conséquent, les avantages dont a joui l'industrie nationale grâce aux contingents peuvent être sous-estimés si ces contingents ont véritablement empêché un déplacement marqué en faveur des importations. En somme, ces deux considérations laissent croire que les estimations quantitatives présentées dans le rapport de l'IRP, et reproduites ici, peuvent être inférieures à la réalité. Toutefois, les résultats produits au moyen de procédures d'évaluation économétrique ne peuvent jamais être considérés comme parfaitement exacts; les tableaux qui suivent ne font qu'indiquer où se situent les coûts et les avantages et de quel ordre sont ceux-ci. Ces données ne peuvent être considérées comme étant précises.

Le tableau 3.1 illustre l'incidence globale du régime de contingentement sur l'industrie de la chaussure, année après année, depuis l'imposition initiale des contingents.

TABLEAU 3.1

INCIDENCE DES CONTINGENTS

	Prix de détail des chaussures importées	Quantité de chaussures importées	Prix de détail des chaussures canadiennes	Quantité de chaussures canadiennes produites	Emploi dans la production dans l'industrie canadienne de la chaussure	Prix de détail de toutes les chaussures	Consommation canadienne totale
			(Variation en pourcentage)[1]				
1978	9,3	-12,1	0,0	3,4	3,1	2,6	-1,7
1979	10,1	-12,9	0,0	3,2	2,9	2,5	-1,7
1980	7,1	-9,7	0,0	2,3	2,2	1,9	-1,3
1981	8,4	-11,2	0,0	3,4	3,2	2,5	-1,7
1982	4,6	-6,6	0,0	2,2	2,1	1,6	-1,1
1983[2]	10,0,	-12,8	0,0	4,8	4,4	3,4	-2,2

1. Mesurée sous forme de variation en pourcentage, c'est-à-dire la variation des prix (de la quantité) divisée par le niveau absolu des prix (de la quantité) en l'absence de contingents.

2. Évaluation raisonnable effectuée à l'aide des données disponibles sur les importations, les expéditions nationales, les niveaux d'utilisation des contingents et les équations estimées.

Source : IRP (1985), tableaux F1, 22 et 23.

Ces estimations révèlent que le prix de détail des chaussures importées a excédé au cours de chacune des années indiquées, par le pourcentage donné, le prix qui aurait été en vigueur en l'absence d'un régime de contingentement. Cette différence de prix a été plus grande au cours des

années de forte demande, par exemple 1979 et 1983; les résultats de 1982 traduisent le fait que les importations de chaussures en cuir n'ont pas été contingentées pendant plus de la moitié de l'année. La quantité de chaussures importées chaque année a été restreinte en vertu du régime de contingentement dans une proportion variant de six à 12 points de pourcentage, tandis que la quantité de chaussures canadiennes produites a été de deux à quatre points de pourcentage plus élevée qu'elle ne l'aurait été en l'absence de contingents. Puisque les chaussures canadiennes ne sont pas un substitut parfait des chaussures importées, étant donné leur prix plus élevé, et vu les raisons données précédemment, il ne s'est pas produit d'augmentation des prix des fabricants canadiens qui soit uniquement attribuable à l'imposition des contingents; mais le prix de détail de toutes les chaussures était plus élevé en raison des prix plus élevés des importations. (Tel que noté précédemment, les autres estimations de l'incidence sur les prix sont beaucoup plus élevées.) La consommation de chaussures de chacune des années a été légèrement inférieure à ce qu'elle aurait été en l'absence d'un régime de contingentement. L'emploi dans la production a été de 2,1 à 4,4 p. 100 plus élevé du fait de l'imposition de contingents; c'est donc que, pour un nombre moyen de 16 000 employés environ, le régime de contingentement a permis la création de 350 à 700 emplois au cours de ces années.

Comme l'indique le Tableau 3.2, l'incidence globale du régime de contingentement sur le volume et la valeur de la production nationale a été relativement faible.

TABLEAU 3.2

INCIDENCE DES CONTINGENTS SUR LA PRODUCTION NATIONALE

	Nombre de paires additionnelles	Valeur additionnelle de la production	
	(En milliers)	(En millions de dollars courants)	(En millions de dollars constants de 1971)
1978	1 041	13,5	6,1
1979	1 062	16,5	6,1
1980	734	13,4	4,6
1981	1 080	21,2	6,5
1982	611	12,4	3,5
1983	1 368	29,0	7,9

Source : IRP (1985), tableaux 9, 10 et B1.

Contrairement à ce qu'il était prévu, ce sont les importateurs, qui détiennent la majorité des contingents attribués, et non les fabricants, qui ont bénéficié le plus des contingents. C'est ce qu'indique clairement le

Tableau 3.3, qui ventile les avantages totaux, en pourcentage, tirés des contingents par chacun des trois secteurs.

TABLEAU 3.3

AVANTAGES DES CONTINGENTS PAR SECTEUR
(En pourcentage)

	1978	1979	1980	1981	1982	1983
Fabricants						
de la production	26,3	24,2	24,8	26,5	26,3	26,2
des contingents attribués	7,4	7,6	7,5	7,4	7,4	7,4
TOTAL DES FABRICANTS	33,7	31,8	32,3	33,9	33,7	33,6
Importateurs	40,5	41,7	41,4	40,4	40,5	40,6
Détaillants	25,8	26,5	26,3	25,7	25,8	25,8
TOTAL DE TOUS LES SECTEURS	100,0	100,0	100,0	100,0	100,0	100,0

Source : IRP (1985), tableaux 9, 19 et B1.

Même si l'incidence globale des contingents sur les fabricants a été plutôt faible, ces contingents peuvent avoir eu des répercussions importantes en ce qui touche certains types particuliers de producteurs. Malheureusement, l'IRP n'a pu obtenir d'estimations fiables de l'incidence des contingents par secteur. En particulier dans le secteur des articles pour dames, les variables économiques n'ont pas semblé expliquer de façon satisfaisante la variation de la demande. Néanmoins, Clarkson Gordon a préparé à partir des réponses au questionnaire du Tribunal une analyse approfondie de la performance financière de l'industrie en présentant des résultats détaillés par secteur, taille et situation géographique. Ce rapport, dont il est question en détail à l'Annexe A, a déjà été analysé dans la Section 2 du présent document.

Les avantages dont ont bénéficié les fabricants à titre de détenteurs des contingents est un facteur qui n'a pu être considéré dans l'analyse financière. Tel que noté à la Section 2, une proportion importante des contingents totaux attribués est détenue par les fabricants. Par conséquent, les fabricants bénéficient non seulement de la protection fournie par les contingents, mais également des rentes économiques dont ils jouissent à titre de détenteurs de contingents.

Les avantages estimés que reçoivent les fabricants à titre de détenteurs de contingents sont illustrés au tableau qui suit :

TABLEAU 3.4

RENTES BÉNÉFICIANT AUX FABRICANTS

	1978	1979	1980	1981	1982	1983
En millions de dollars courants	3,8	4,6	3,7	5,3	3,3	7,7
En millions de dollars constants de 1978	3,8	4,2	3,0	3,9	2,2	4,9

Source : IRP (1985), tableaux 16, 17 et 19.

Il est probable que les fabricants qui détiennent des contingents ont tendance à figurer parmi les sociétés les plus importantes, ou les entreprises affiliées à de grands importateurs et (ou) de grands détaillants. Les rentes économiques découlant des contingents contribuent donc, en partie, à la meilleure rentabilité des fabricants de taille moyenne et grande.

Comme l'indique le Tableau 3.4, les fabricants canadiens n'ont reçu que le tiers des avantages économiques globaux générés par les contingents. Les avantages dont a bénéficié l'industrie nationale (à l'exclusion des rentes économiques provenant des contingents détenus par les fabricants) n'ont représenté que le quart des avantages économiques totaux qu'ont reçus les trois secteurs.

La valeur en dollars des rentes économiques perçues par les importateurs et les détaillants est indiquée au Tableau 3.5.

TABLEAU 3.5

RENTES BÉNÉFICIANT AUX IMPORTATEURS ET AUX DÉTAILLANTS

	1978	1979	1980	1981	1982	1983
En millions de dollars courants						
Importateurs	20,7	25,3	20,5	29,4	17,9	42,4
Détaillants	13,1	16,1	13,0	18,7	11,4	27,0
TOTAL	33,8	41,4	33,5	48,1	29,3	69,4
En millions de dollars constants de 1978						
Importateurs	20,7	23,0	16,7	21,6	12,0	26,9
Détaillants	13,1	14,6	10,6	13,8	7,6	17,1
TOTAL	33,8	37,6	27,3	35,4	19,6	44,0

Source : IRP (1985), tableaux 16, 17 et 19.

Comme l'illustre le Tableau 3.5, même les détaillants ont bénéficié davantage des contingents que les fabricants. Néanmoins, ces avantages n'ont pas été distribués également dans le secteur de la vente au détail. En effet, les chaînes importantes et les grands magasins ont généralement des droits de contingentement adéquats, tandis que les magasins indépendants reçoivent des droits très réduits. Les détaillants indépendants semblent avoir souffert de l'imposition du régime de contingentement. De plus, la concentration accrue dans le secteur de la vente au détail, causée en partie par les contingents, semble avoir affaibli la position concurrentielle de l'industrie nationale en tant que fournisseur de chaussures, car les petits indépendants représentent un important marché pour les petits fabricants, en particulier, les producteurs de chaussures pour dames.

L'attribution des droits de contingentement en fonction du volume historique des importations a produit des effets perturbateurs, même si cette méthode avait pour but de réduire au minimum les perturbations sur le marché. En effet, les détaillants qui avaient appuyé l'industrie nationale ou qui avaient acheté leurs articles des importateurs pendant la période de référence se sont vu attribué un droit peu élevé au moment de l'imposition des contingents et étaient ainsi plus limités pour faire face à des situations de concurrence sur le marché que ne l'étaient les détaillants bénéficiant de droits plus élevés. Afin d'obtenir des chaussures à l'appui de leurs programmes de mise en marché, certains détaillants ont été obligés d'acheter chez des détenteurs de contingents des articles à des prix plus élevés que ceux payés par leurs concurrents. Les difficultés des détaillants indépendants en particulier en ce qui touche l'approvisionnement en chaussures canadiennes et étrangères ont été notées dans le rapport de 1981 du Tribunal. Ces difficultés ne semblent pas avoir diminué.

Dans la mesure où l'expansion du commerce de détail a été freinée par les contingents, il s'est produit une perte d'investissements et d'emplois qui auraient autrement été créés. L'ampleur de ces pertes causées dans le secteur de la vente au détail par l'imposition des contingents est presque impossible à évaluer, puisqu'il n'existe aucune façon de savoir avec certitude quelle proportion de l'expansion prévue aurait véritablement été réalisée sur un marché concurrentiel libre de restrictions sur les importations. Quoiqu'il en soit, la majeure partie de l'augmentation de la part des magasins de vente au détail s'est poursuivie sur le marché aux dépens des détaillants indépendants. Dans une certaine mesure, les emplois créés par les chaînes par suite de l'ouverture de nouveaux magasins ont donc compensé la fermeture de magasins indépendants. Il serait exagéré, de l'avis du Tribunal, de supposer que l'emploi net dans le secteur de la vente au détail qui aurait été enregistré en l'absence de contingents aurait été supérieur à celui maintenu dans le secteur de la fabrication.

Comme l'indique le Tableau 3.6, les détaillants de chaussures n'ont semble-t-il eu que peu de difficulté à transmettre aux consommateurs tout coût additionnel imposé par l'administration des contingents, du moins jusqu'à 1982.

TABLEAU 3.6

MAGASINS DE CHAUSSURES

État des résultats
(En millions de dollars)

	1978	1979	1980	1981	1982
Ventes	737,1	866,1	1,006,5	1,194,9	1,269,8
Coût des marchandises vendues	437,5	500,8	588,6	722,1	778,9
Bénéfice brut	299,6	365,3	417,9	472,8	490,9
Charges	258,6	315,2	361,4	419,0	478,7
Bénéfice net avant impôt	41,0	50,1	56,5	53,8	12,2

Source : Cat. 61-207 de Statistique Canada.

Les réponses insuffisantes des importateurs n'ont pas permis au Tribunal de constituer un état des résultats semblable pour le secteur de l'importation. Néanmoins, étant donné que la majeure partie des avantages découlant du régime de contingentement ont été perçus par les importateurs, il est supposé qu'un tel état des résultats indiquerait au moins une aussi bonne santé financière. Il peut également être noté que, pour les mêmes raisons, la suppression du régime de contingentement nuirait le plus au secteur de l'importation.

Le coût pour les consommateurs de l'imposition du régime de contingentement a été discuté avec le Tribunal par l'Association des consommateurs du Canada (ACC) et par le directeur des enquêtes et recherches du Bureau de la politique de concurrence du ministère de la Consommation et des Corporations. Des estimations de ce coût, en termes de prix élevés et de dépenses totales additionnelles effectuées par les consommateurs en raison de ces prix plus élevés, ont été incluses dans le rapport de l'IRP. À cet égard, les conclusions de l'IRP ont été appuyées par des études effectuées pour le compte de l'ACC et de Consommation et Corporations, ou portées à l'attention du Tribunal par ces organismes, quoique les estimations de l'incidence sur les prix étaient sensiblement plus élevées dans l'étude effectuée pour le compte de ce dernier ministère[1]. Le Tableau 3.1 illustre les estimations effectuées par l'IRP de l'incidence globale sur les prix de détail, tandis que le Tableau 3.7 indique le coût total pour les consommateurs.

1. Mémoire final soumis au Tribunal par le directeur des enquêtes et recherches, Loi relative aux enquêtes sur les coalitions, Annexe 1, janvier 1985.

TABLEAU 3.7

COÛTS DES CONTINGENTS POUR LES CONSOMMATEURS
(En millions de dollars)

1978	1979	1980	1981	1982	1983
41	51	40	58	35	85

Source : IRP (1985), Tableau 16.

Outre les prix plus élevés, les contingents à l'importation peuvent imposer des coûts aux consommateurs en réduisant le choix de chaussures offertes sur le marché. Les détaillants, qu'ils soient indépendants ou membres de chaînes, ont souligné que le régime de contingentement leur a causé certaines difficultés d'approvisionnement en articles dont ils avaient besoin. Néanmoins, la multiplication récente des modèles et la grande variété de chaussures disponibles présentement sur le marché, en particulier dans le secteur des chaussures pour dames, laissent croire que les consommateurs n'ont pas été grandement restreints, du moins récemment, dans le choix de leurs chaussures. Si l'on considère que les contingents sont une taxe implicite que doivent payer les consommateurs, leur incidence sur les prix est régressive puisqu'elle impose la majeure partie du fardeau aux familles à faible revenu. C'est pour cette raison que le prix des chaussures canadiennes est considérablement plus élevé que celui des chaussures importées; la capacité des consommateurs à faible revenu de délaisser les chaussures importées au profit du produit canadien lorsque le prix des importations augmente est très limitée, ne laissant à ces acheteurs aucune solution réelle de rechange pour éviter de payer les prix plus élevés des importations de bas de gamme qu'ils doivent acheter. Tel que noté, ces prix plus élevés ont bénéficié non pas aux fabricants mais bien aux importateurs et aux détaillants.

Le Tableau 3.8 illustre l'incidence du régime de contingentement sur les fournisseurs.

TABLEAU 3.8

INCIDENCE DU RÉGIME DE CONTINGENTEMENT SUR LA VALEUR DE LA PRODUCTION DES FOURNISSEURS DE CHAUSSURES

	1978	1979	1980	1981	1982	1983
En milliers de dollars courants						
Industrie des crépins pour bottes et chaussures	755	1 032	821	1 299	741	1 713
Articles tannés	1 159	1 582	1 262	1 995	1 139	2 632
En milliers de dollars constants de 1978						
Industrie des crépins pour bottes et chaussures	755	837	611	871	463	1 027
Articles tannés	1 159	1 283	939	1 338	712	1 578

Source : IRP (1985), tableaux 21 et B1.

Étant donné les répercussions indiquées au Tableau 3.8, il est estimé que les contingents ont permis entre 1978 et 1983 une augmentation de la production d'articles tannés de seulement 0,8 p. 100, et de l'industrie des crépins pour bottes et chaussures de 0,3 p. 100. Néanmoins, tel que noté plus loin, la suppression du régime de contingentement devrait avoir sur ces industries une incidence légèrement plus importante que ne le laissent croire ces estimations.

Tout compte fait, le régime de contingentement a été avantageux pour l'État, selon l'étude de l'IRP. En effet, le gouvernement fédéral a obtenu des recettes de l'assujettissement des travailleurs additionnels à l'impôt sur le revenu et du paiement de cotisations additionnelles d'assurance-chômage par les employeurs et les employés. Il a perçu des recettes tarifaires du fait du prix moyen plus élevé des importations, gain qui a néanmoins été compensé par les recettes perdues en raison de la diminution du volume des chaussures importées. Les gouvernements provinciaux ont obtenu des recettes de l'imposition de la taxe de vente au détail en raison du prix moyen plus élevé des chaussures vendues, dans la mesure où ces ventes étaient taxables, mais ils ont perdu des recettes de cette source étant donné la réduction du volume des ventes. La variation nette de la position du secteur gouvernemental qu'entraînerait l'abolition des contingents est discutée plus bas.

Nous abordons maintenant la discussion des conséquences pour tous les participants de l'abolition du régime de contingentement. L'étude de l'IRP suppose implicitement que le coût net de l'imposition des contingents est égal de façon absolue (en étant précédé du signe opposé) à l'avantage net

que présente la levée des contingents. Même si par intuition cette supposition paraît logique, il peut exister une certaine asymétrie entre l'imposition et la levée des contingents. Dans le secteur de la vente au détail, le régime de contingentement a profité aux détenteurs de contingents aux dépens des détaillants qui avaient reçu peu ou pas de droits. Si les contingents étaient levés, les détaillants qui avaient été dissuadés d'importer sous le régime de contingentement pourraient augmenter leurs importations pour se constituer des antécédents d'importation (dans l'éventualité où les contingents soient imposés de nouveau). Une telle réaction serait logique étant donné que les contingents sur les chaussures en cuir n'avaient été levés que quelque temps en 1981-1982. La levée des contingents faciliterait également l'importation directe par les détaillants puisqu'il ne serait plus nécessaire qu'un contingent leur ait été attribué pour importer. Puisque l'importation directe leur permet d'éviter de payer la marge de l'importateur, les détaillants seraient susceptibles, en l'absence de contingents, d'augmenter à la fois leur volume et leur part des importations. Puisqu'une analyse économétrique ne peut tenir compte de ces modifications de la structure et du comportement du marché, il s'agit là peut-être d'une autre source de sous-estimation de l'incidence de la levée des contingents évaluée dans l'étude de l'IRP.

Toutefois, même en tenant compte de ces nuances, l'orientation générale de l'analyse de l'IRP et des autres éléments de preuve laisse croire que les coûts et les avantages reliés aux contingents ont plutôt été limités. Par conséquent, il est raisonnable de croire que les gains ou les pertes qui découleraient de la modification ou de la suppression du régime de contingentement seraient modérés. Le régime de contingentement semble avoir produit une incidence relativement faible sur les prix à la consommation et a fourni un avantage encore plus réduit à l'industrie nationale. La majorité des rentes économiques générées par les contingents ont bénéficié aux importateurs et aux détaillants. Dans le secteur de la fabrication, les petites entreprises et les fabricants de chaussures pour dames semblent être vulnérables dans l'éventualité de la levée des contingents, puisqu'il s'exercerait alors des pressions concurrentielles accrues par suite de l'importation d'une grande variété de produits, que ce soit des articles en cuir ou non, dans le secteur des articles pour dames.

Les importateurs et les détaillants qui détiennent des contingents perdraient les rentes économiques dont ils bénéficient. Cette perte serait partiellement compensée par l'augmentation des ventes de chaussures résultant de la levée des contingents. Toutefois; en raison de l'importance des rentes économiques dont jouissent les importateurs et les détaillants, l'incidence globale de la levée des contingents sur ces secteurs devrait, selon toute probabilité, être négative. Puisque les consommateurs portent la majeure partie du fardeau des contingents, en termes monétaires, ces derniers seraient les plus grands bénéficiaires de la levée des contingents. Puisque les contingents ont une incidence régressive, les consommateurs à faible revenu bénéficieraient proportionnellement plus de cette mesure que les groupes mieux nantis de la société.

Outre les conséquences directes produites sur les producteurs, les importateurs, les détaillants et les consommateurs, la levée des contingents se traduirait par un large éventail d'effets moins directs. Toutes les industries génèrent des retombées en raison de leur lien en amont ou en aval avec d'autres secteurs de l'économie. En raison de leur dépendance à l'égard de l'industrie canadienne de la chaussure, les industries de la tannerie et des crépins pour bottes et chaussures seraient les secteurs les plus touchés par toute modification de la production nationale causée par la levée des contingents. De toute évidence, l'ampleur de la perte que ces industries pourraient s'attendre de subir serait directement liée à l'importance de la diminution de la production nationale de chaussures causée par la levée des contingents. Comme l'a démontré l'analyse présentée dans ce rapport, il ne semble pas probable que cette diminution soit importante, compte tenu du volume actuel de la production canadienne de chaussures. Néanmoins, la réduction de la production nationale sous l'effet de l'augmentation de la concurrence livrée par les importations pourrait être importante dans certains secteurs et dans le cas de certains fabricants; les fournisseurs de ces producteurs seraient nécessairement touchés directement par cette situation.

La levée des contingents devrait avoir une incidence semblable sur certaines autres industries. Les fournisseurs de matériel de fabrication des chaussures seraient touchés par la suppression du régime, quoique les répercussions dans un tel cas devraient être assez faibles, puisque la majorité du matériel est loué par des fournisseurs internationaux, et que cet équipement pourrait facilement être utilisé ailleurs.

Les fournisseurs des fabricants ne seraient pas les seuls à être touchés dans une certaine mesure par la levée des contingents; les industries du courtage, de l'assurance et d'autres secteurs qui desservent les importateurs constateraient également des changements. En effet, ces activités bénéficieraient probablement de la hausse des importations consécutives à la modification ou à l'abolition du régime de contingentement.

Tel que noté, la levée des contingents influerait sur une grande variété de recettes gouvernementales, y compris les recettes tirées des droits tarifaires, de l'impôt sur le revenu des particuliers et des sociétés et des taxes de vente. Les recettes nettes du gouvernement augmenteraient par suite de la levée des contingents, principalement en raison de la hausse des recettes tarifaires attribuable à l'augmentation des importations. Les chiffres qui figurent au Tableau 3.9 n'incluent pas l'estimation de la variation nette des recettes provenant de l'impôt sur le revenu des sociétés et des particuliers. En effet, il est difficile de déterminer quelles seraient les nouvelles activités, et donc à combien s'établiraient les revenus imposables et les taux d'imposition des fabricants qui quitteraient l'industrie de la chaussure par suite de la levée des contingents.

TABLEAU 3.9

INCIDENCE SUR LES RECETTES ET LES DÉPENSES PUBLIQUES DE LA LEVÉE DES CONTINGENTS

	1978	1979	1980	1981	1982	1983
		(En milliers de dollars courants)				
Recettes tarifaires fédérales tirées de l'augmentation des importations	6 560	8 074	6 500	9 123	5 405	12 209
Variation de l'impôt sur le revenu des particuliers payé aux gouvernements fédéral et provinciaux par les travailleurs	-16	-35	-45	-42	-63	-98
Recettes provinciales au titre de la taxe de vente provenant de l'augmentation des ventes de chaussures	861	1 066	885	1 219	708	1 599
Recettes provinciales au titre de la taxe de vente provenant de la diminution du prix des chaussures	-962	-1 204	-970	-1 448	-856	-2 090
Variation nette des paiements et des cotisations des employeurs au titre de l'assurance-chômage[1]	-710	-699	-750	-983	-1 000	-1 375
Variation nette de la situation budgétaire des gouvernements	5 733	7 202	5 620	7 869	4 194	10 245

1. Estimée à partir des données fournies par la Commission canadienne de l'emploi et de l'immigration et des estimations de pertes d'emplois présentées dans l'étude, qui sont égales à la somme des prestations payées et des cotisations des employeurs.

Source : IRP (1985), Tableau 20.

La suppression des contingents pourrait également avoir un léger effet bénéfique sur l'ensemble de l'économie du fait de l'amélioration de

l'accès aux marchés étrangers. Il ne fait pas de doute que le levée des contingents mettrait fin aux demandes de compensation de nos partenaires commerciaux.

Néanmoins, la répercussion la plus importante de toutes, en termes sociaux, serait la perte d'emplois qui découlerait inévitablement de l'abolition du régime de contingentement. Le nombre des emplois qui disparaîtraient en réalité serait plus élevé que celui des emplois additionnels qui avaient été créés par l'imposition des contingents; cette différence est attribuable au fait que les conséquences de l'imposition des contingents ne sont pas réversibles. En tenant compte de la répartition des établissements par nombre d'employés, des catégories de chaussures et de la taille des établissements jugés vulnérables, ainsi que de la situation géographique de ces établissements, on pourrait facilement établir à l'aide de diverses hypothèses un ensemble d'estimations portant sur le nombre d'employés qui serait touché. À ce nombre devrait s'ajouter celui des travailleurs mis à pied par les entreprises qui ne ferment pas nécessairement leurs portes mais dont les marchés sont modifiés; ces emplois pourraient être perdus tant par suite de l'adoption de nouvelles méthodes de production et d'augmentations additionnelles de l'efficience que d'une réduction réelle de part de marché. Il est donc possible d'estimer à l'aide de divers scénarios le nombre de travailleurs qui pourraient être touchés, selon leur localisation géographique; par la suite, ces estimations pourraient permettre de calculer, conjointement avec les estimations des coûts sociaux et des coûts privés par travailleur fournies dans l'étude préparée par la Commission de l'emploi et de l'immigration, le coût total de la suppression du régime.

Il faudra davantage de temps à certains des travailleurs mis à pied pour trouver un emploi. L'industrie de la chaussure, où les employés sont peu rémunérés, emploie une forte proportion de femmes qui sont une source secondaire de revenus. Les femmes employées dans des communautés à industrie unique peuvent être incapables de trouver un autre emploi, en particulier si elles ne sont pas disposées à déménager. Bien que les hommes mis à pied par des usines situées dans des communautés à industrie unique devront également déménager pour trouver de l'emploi, ces employés sont plus susceptibles d'être la principale source de revenu du foyer et sont donc généralement plus mobiles. Il faut aussi généralement plus de temps aux travailleurs plus jeunes et moins expérimentés pour obtenir un nouvel emploi qu'aux travailleurs possédant des aptitudes et une expérience plus vastes. Il semble également exister une corrélation positive entre le taux de chômage dans la communauté et la région, ainsi que le nombre de semaines de prestations d'assurance-chômage auquel le travailleur a droit, et la durée du chômage.

Dans le calcul de la perte qu'un travailleur peut subir par suite d'une mise à pied permanente dans l'industrie de la chaussure, ou du gain à plus long terme que ce travailleur peut recevoir en travaillant dans une autre industrie, l'étude d'Emploi et Immigration compare des variables telles les périodes d'emploi dans l'industrie de la chaussure avant la mise à pied et les

périodes d'emploi dans d'autres industries à la suite d'une mise à pied. Les employés mis à pied occupent généralement davantage d'emplois, de plus courte durée, par rapport à leur carrière antérieure dans l'industrie de la chaussure, et connaissent également, à court terme, des périodes plus longues de chômage entre les périodes d'emploi. Cette information et l'écart entre les taux de rémunération de l'industrie de la chaussure et ceux des autres industries permettent de calculer la perte ou le gain réel de revenus du travailleur, par région, au cours de diverses périodes consécutives à la mise à pied, en se fondant sur différentes hypothèses au sujet du taux de chômage. Par conséquent, des conditions économiques favorables (c'est-à-dire un taux de chômage moins élevé) se traduiraient par une réduction de la perte de revenu ou une augmentation du gain de revenu dans le cas du travailleur touché. Les estimations contenues dans l'étude figurent aux tableaux 3.10 et 3.11.

Quoique la répartition des emplois par secteur d'activités occupés par les travailleurs après leur départ de l'industrie de la chaussure est étendue, une forte proportion de ces emplois étaient concentrés dans les services commerciaux et personnels, le commerce, le vêtement et les finances et l'immeuble. Par conséquent, peut-être par suite de la modification structurelle de l'économie depuis les chocs pétroliers des années 1970, la plupart des travailleurs qui ont quitté l'industrie se sont tournés vers le secteur des services, quoique au Québec un pourcentage important semble également s'être dirigé dans les textiles et le vêtement. Les emplois dans la fabrication, où les taux de rémunération sont sensiblement plus élevés, semblent être devenus de plus en plus difficiles à trouver. L'absence générale de formation spécialisée de la main-d'oeuvre de l'industrie de la chaussure explique probablement en grande partie le déplacement de ces travailleurs d'une industrie à faible rémunération à une autre.

En ce qui concerne maintenant les coûts sociaux reliés au départ définitif de l'industrie de la chaussure, l'étude évalue la différence entre la valeur économique de la production de la main-d'oeuvre, avec et sans la perte de cette possibilité d'emploi. Les résultats, qui sont indiqués aux tableaux 3.12 et 3.13, varient selon les diverses caractéristiques relatives aux employés et au marché du travail exposées dans les tableaux. Même si avec le temps les travailleurs sont généralement en meilleure situation après avoir quitté l'industrie de la chaussure (certaines régions de l'Ontario faisant exception à cette règle), les estimations des coûts sociaux (la perte nette de production de la main-d'oeuvre attribuable à la suppression du régime) indiquent que l'économie dans son ensemble subirait une perte. Cette constatation n'est toutefois pas universelle. En effet, on indique qu'une perte de revenu social en Ontario serait enregistrée dans toutes les grandes régions productrices de chaussures. Mais au Québec, il se produit des gains nets de revenu social pour chaque travailleur mis à pied dans les régions des villes de Québec et de Sherbrooke, alors que des pertes ne sont constatées qu'à Montréal.

Les coûts tant individuels que sociaux de l'abolition du régime seraient réduits par la diminution des taux de chômage, et les gains seraient accrus. Des coûts encore plus faibles et des gains encore plus substantiels seraient enregistrés si les travailleurs pouvaient entrer à l'emploi d'industrie où la valeur de la production est plus grande que celles où ils sont effectivement entrés. La réduction des périodes généralisées de chômage, ou la diminution de leur fréquence, rendrait ces estimations encore plus favorables. Ces questions sont tout à fait étrangères au mandat auquel donne suite ce rapport. Néanmoins, ces aspects devraient être soigneusement pris en considération si l'on veut examiner les répercussions de l'abolition du régime de contingentement en faisant preuve de sensibilité.

TABLEAU 3.10

VARIATION ESTIMÉE DU REVENU PERSONNEL DES TRAVAILLEURS APRÈS LEUR DÉPART DE L'INDUSTRIE ONTARIENNE DE LA CHAUSSURE

Catégorie de travailleurs	Variation estimée en pourcentage du taux de rémunération après le départ	Variation estimée* en pourcentage des périodes d'emploi après le départ	Gains du revenu relatif prévu (En pourcentage) après 1 an	2 ans	3 ans	4 ans	5 ans	Gain de revenu total prévu (En dollars de 1981) après 5 ans
Travailleur moyen - Ontario - Taux de chômage prévu de 10 p. 100	9,0	-40,9	-2,5	-1,2	-0,7	-0,5	-0,3	-142,64
Travailleur moyen - Toronto - Taux de chômage prévu de 8,5 p. 100	20,6	-39,6	7,6	9,3	9,8	10,1	10,3	4011,99
Travailleur moyen - Kitchener-Guelph - Taux de chômage prévu de 9,5 p. 100	-3,4	-35,8	-12,6	-11,5	-11,1	-10,9	-10,8	-6000,96
Travailleur moyen - Ontario - Taux de chômage historique de 6 p. 100	9,0	-23,0	1,8	2,9	3,2	3,4	3,5	1623,56

*La variation estimée de la période d'emploi après le départ peut être surestimée puisque la période étudiée se termine en 1983 et inclut donc la période de forte récession de 1982.

Source : CEIC (1985), Tableau 3.1.

TABLEAU 3.11

VARIATION ESTIMÉE DU REVENU PERSONNEL DES TRAVAILLEURS APRÈS LEUR DÉPART DÉFINITIF DE L'INDUSTRIE QUÉBÉCOISE DE LA CHAUSSURE

Catégorie de travailleurs	Variation estimée en pourcentage du taux de rémunération après le départ	Variation en pourcentage des périodes d'emploi après le départ	Gains du revenu relatif prévu (En pourcentage) après 1 an	2 ans	3 ans	4 ans	5 ans	Gain de revenu total prévu (En dollars de 1981) après 5 ans
Travailleur moyen - Québec - Taux de chômage prévu de 13 p. 100	15,1	-45,2	2,2	3,5	4,0	4,2	4,4	1844,00
Travailleur moyen - Montréal - Taux de chômage prévu de 12 p. 100	20,1	-40,4	7,2	8,9	9,4	9,7	9,9	3736,86
Travailleur moyen - Ville de Québec - Taux de chômage prévu de 10,3 p. 100	35,4	-39,9	23,0	24,1	24,6	24,8	24,9	9101,41
Travailleur moyen - Sherbrooke - Taux de chômage prévu de 12,3 p. 100	31,1	-42,2	17,6	18,9	19,4	19,6	19,8	7861,91
Travailleur moyen - Québec - Taux de chômage historique de 8,5 p. 100	15,1	-28,6	6,3	7,4	7,8	8,0	8,1	3416,81

Source : CEIC (1985), Tableau 3.2.

TABLEAU 3.12

VARIATION ESTIMÉE DE LA CONTRIBUTION DE LA MAIN-D'OEUVRE À L'ÉCONOMIE APRÈS LE DÉPART DÉFINITIF DE L'INDUSTRIE ONTARIENNE DE LA CHAUSSURE

Catégorie de travailleurs	Variation relative prévue du revenu social (En pourcentage) après 1 an	2 ans	3 ans	4 ans	5 ans	Variation totale prévue du revenu (En dollars de 1981) après 5 ans
Travailleur moyen - Ontario - Taux de chômage prévu de 10 p. 100	-19,2	-16,3	-15,4	-14,9	-14,6	-6571,09
Travailleur moyen - Toronto - Taux de chômage prévu de 8,5 p. 100	-9,5	-6,6	-5,7	-5,2	-5,0	-1904,38
Travailleur moyen - Kitchener-Guelph - Taux de chômage prévu de 9,5 p. 100	-27,5	-24,3	-23,2	-22,6	-22,3	-12346,31
Travailleur moyen - Ontario - Taux de chômage historique de 6 p. 100	-7,8	-5,3	-4,5	-4,2	-3,9	-1749,30

Source : CEIC (1985), Tableau 3.3.

TABLEAU 3.13

VARIATION ESTIMÉE DE LA CONTRIBUTION DE LA MAIN-D'OEUVRE À L'ÉCONOMIE APRÈS LE DÉPART DÉFINITIF DE L'INDUSTRIE QUÉBÉCOISE DE LA CHAUSSURE

Catégorie de travailleurs	Variation relative prévue du revenu social (En pourcentage) après 1 an	2 ans	3 ans	4 ans	5 ans	Variation totale prévue du revenu (En dollars de 1981) après 5 ans
Travailleur moyen - Québec - Taux de chômage prévu de 13 p. 100	-15,8	-13,5	-12,7	-12,3	-12,0	-4971,31
Travailleur moyen - Montréal - Taux de chômage prévu de 12 p. 100	-9,9	-6,9	-6,0	-5,5	-5,3	-1929,29
Travailleur moyen - Ville de Québec - Taux de chômage prévu de 10,3 p. 100	9,9	10,1	10,2	10,2	10,2	3565,38
Travailleur moyen - Sherbrooke - Taux de chômage prévu de 12,3 p. 100	1,7	2,6	3,0	3,2	3,3	1280,25
Travailleur moyen - Québec - Taux de chômage historique de 8,5 p. 100	-4,9	-2,9	-2,2	-1,9	-1,7	-699,16

Source : CEIC (1985), Tableau 3.4.

SECTION 4

CONCLUSIONS ET RECOMMANDATIONS

LA SITUATION DE L'INDUSTRIE

Les statistiques et les faits passés en revue à la Section 2 du présent rapport nous enseignent qu'au cours de la période qui a suivi la dernière enquête effectuée par le Tribunal en 1980, l'industrie de la chaussure est passée par une phase d'adaptation, de réajustement et de changement. L'efficacité et la productivité ont largement progressé, les prix et les coûts se sont bien comportés et la situation financière a été bonne dans l'ensemble, comparativement à celle d'autres secteurs, en dépit des fortes tensions de ces dernières années.

La facilité d'accès au secteur, venant s'ajouter à une marge substantielle de capacité non utilisée, garantit pratiquement une concurrence acharnée entre fabricants canadiens. Dans ces circonstances, il y aura inévitablement des déchets. Les deux situations ont caractérisé la période 1981-1984. Il n'en reste pas moins que le renforcement résultant de cette concurrence a permis aux fabricants canadiens de conserver leur part du marché global de la chaussure dans les secteurs auxquels ils sont en mesure de participer. Compte tenu de la part croissante prise sur l'ensemble du marché par les articles "de sport et de loisirs", la taille du marché des chaussures de toilette et de détente a diminué au cours des dernières années, les fournisseurs canadiens réussissant toutefois à conserver 50 p. 100 de ce marché en régression en dépit des taux de change défavorables, qui ont maintenu le prix des importations à un niveau très compétitif. L'industrie a réduit la part de sa production dans les catégories de chaussures où il lui est difficile d'être concurrentielle et a mis comparativement davantage l'accent sur la production d'articles appartenant à des catégories qui lui sont favorables.

Bien entendu, ces généralisations recouvrent un éventail, peut-être très large, de points forts et de faiblesses. Les analyses antérieures, et plus spécialement les analyses financières, nous indiquent que certains fabricants doivent être considérés comme étant vulnérables. Ce sont les petits fabricants de chaussures de toilette et de détente pour femmes, surtout ceux de Montréal, même si ce secteur présente des signes de faiblesse dans d'autres régions géographiques. L'importation non contingentée de chaussures pour femmes, qu'elles soient en cuir ou non, donnera lieu sans aucun doute à un certain renforcement de la concurrence amenant un certain nombre de ces fabricants à quitter le secteur. D'autres fabricants de chaussures pour femmes seront moins gravement affectés, mais l'on peut s'attendre à ce qu'ils procèdent à d'autres réajustements de leur organisation pour renforcer leur

position concurrentielle. Un certain nombre de ces fabricants pourraient en fait se renforcer davantage en tirant parti de la possibilité d'exploiter de nouvelles facettes du marché, dont on peut prévoir l'apparition dans un environnement non contingenté.

Étant donné que l'on a vu que le contingentement entraînait un certain nombre de coûts et d'avantages, on peut se demander si les fabricants ont été, dans l'ensemble, les bénéficiaires nets du système. Le Tribunal ne croit pas que l'estimation des coûts et des bénéfices qui a été faite dans les pages qui précèdent doit nécessairement être considérée comme la situation réelle, mais, à titre indicatif d'un ordre de grandeur, elle peut-être considérée comme étant acceptable. Ces estimations nous indiquent que les bénéfices retirés par les fabricants de la propriété de leur propre contingent ont été faibles parce que leur part n'a pas été élevée. Parallèlement, ces mêmes fabricants ont retiré un peu plus d'avantages de la production supplémentaire découlant de la protection de leur part du marché par l'entremise du contingentement. Tout indique que les fabricants canadiens n'ont retiré pratiquement aucun bénéfice au niveau des prix de l'existence du système de contingentement.

La majeure partie des avantages découlant du système de contingentement ont bénéficié aux importateurs et aux détaillants qui, ensemble, ont retiré plus de 90 p. 100 des rentes de situation, les importateurs prenant la plus grosse part, les détaillants eux-mêmes jouissant d'une plus grande part des rentes de situation que les fabricants. Par la même occasion, tous les détaillants n'ont pas bénéficié également du système. Les gros détaillants et les chaînes de magasins, qui disposaient de leurs propres contingents, ont fait des affaires; en outre, il leur a été possible de traiter de gros marchés avec les importateurs. Les petits magasins indépendants, ne disposant pratiquement pas de contingents propres, ont été désavantagés aussi bien sur l'achat des produits importés (par l'intermédiaire des importateurs) que sur celui des articles canadiens livrés en petite quantité. Le système de contingentement a donc renforcé la concentration du commerce au détail, profitant aux grosses entreprises et plaçant les petits détaillants indépendants dans une situation défavorable. Il en est résulté par ricochet un préjudice pour les fabricants, dont une part importante du marché est constituée par les petits détaillants indépendants. Cette situation ne change pas, bien entendu, les bénéfices nets retirés par l'ensemble du secteur de la vente au détail, mais il est clair que le système de contingentement a coûté de l'argent à certains détaillants, et à leurs fournisseurs, les amenant parfois à se déclarer en rupture de paiement ou à quitter le marché.

Pour les consommateurs, pris en tant que groupe, le système de contingentement n'a naturellement entraîné que des coûts. Ces coûts, qui ont surtout été supportés par les consommateurs dont les revenus sont faibles, ont pris la forme de prix plus élevés, d'une réduction de la quantité des produits importés et d'une diminution de la consommation totale de chaussures. La catégorie des employés y a légèrement gagné, puisque l'emploi a légèrement

augmenté, mais rien n'indique que les travailleurs de la chaussure aient retiré un quelconque avantage au niveau des salaires du système de contingentement. Le secteur gouvernemental, pris dans son ensemble, y a à la fois gagné et perdu. L'augmentation des prix à l'importation donne lieu à des droits d'importation plus élevés alors que la réduction des quantités importées implique une diminution des recettes tirées de cette source. Les prix légèrement supérieurs en moyenne relèvent le niveau de la taxe de vente au détail; toutefois, la diminution des quantités vendues au détail réduit le montant de ces recettes.

La meilleure façon d'évaluer l'efficacité du contingentement compte tenu des objectifs que s'était fixés le gouvernement est encore de passer en revue l'évolution de la situation depuis le début des années 1970. Le marché mondial de la chaussure a commencé à changer avant la première enquête de 1974 sur la chaussure, ce qui a eu pour résultat de remettre en cause l'efficacité de la protection conférée à l'époque à l'industrie, en termes de prix et de production, par les tarifs douaniers. Entre 1974 et 1977, après s'être vu refuser toute protection supplémentaire sous la forme de barrières non tarifaires, l'industrie s'est lancée dans un grand programme de renouvellement des équipements et de modernisation tout en changeant ses mécanismes de production. Le premier régime de contingentement, qui a duré de 1977 à 1981, visait à donner à l'industrie le temps de se restructurer pour pouvoir faire face à la concurrence nouvelle qui s'exerçait sur le marché mondial. Dans la pratique, d'ailleurs, l'aiguillon de la concurrence qui s'est exercé avant 1977 a davantage incité l'industrie à changer qu'au cours de la première période de contingentement, pendant laquelle elle a cherché avant tout à mener à bien et à consolider le processus de modernisation et d'investissement commencé avant 1977. Dans son rapport de 1981, le Tribunal signale que rien n'indique qu'une restructuration majeure ait eu lieu depuis l'imposition du contingentement. Cela ne veut pas dire que le contingentement n'a pas eu son importance, parce qu'il a en fait limité la part du marché susceptible d'être prise par les importations; cela signifie tout simplement que le contingentement, compte tenu des circonstances propres à l'époque, s'est révélé une force moins puissante que les forces du marché pour inciter l'industrie à la modernisation et au changement.

Conformément aux allégations de l'industrie, le système de contingentement en place depuis 1981-1982 a moins limité les importations que le système antérieur. En fait, sur de nombreux points, les quotas n'ont pas réussi efficacement à limiter les quantités importées; dans l'ensemble, les importations de chaussures pour hommes/garçons et de chaussures spéciales n'ont pratiquement pas été limitées par le contingentement, alors que les importations de chaussures pour femmes ont augmenté en partie parce que les contingentements alloués ont été relevés et en partie parce que certaines chaussures sont entrées au Canada dans d'autres catégories que les catégories contingentées. Cette période s'est pourtant caractérisée par une efficacité renouvelée, par une amélioration de la productivité et par une évolution des gammes de produits ayant permis à l'industrie d'augmenter sa production dans

les catégories de chaussures à prix élevé. Si on excepte la récession de 1982, la production en termes réels n'a pas diminué de manière appréciable. On en vient inévitablement à la conclusion que les pressions exercées par la concurrence des importations à la hausse ont constitué le meilleur encouragement à la restructuration et à l'efficacité renouvelée de l'industrie au cours de ces dernières années. Le contingentement a là encore permis de limiter la diminution des parts de marché qui se serait probablement produite dans le cas des fabricants les plus vulnérables, sa contribution en tant que mesure d'incitation à la restructuration et à la modernisation étant, là encore, loin d'être aussi probante.

Comme nous l'avons fait remarquer précédemment, la définition des coûts et des avantages tirés de l'existence du régime de contingentement n'implique pas qu'une suppression des contingents donnerait lieu purement et simplement à une inversion de ces coûts et de ces avantages ou à un retour au statu quo. Les consommateurs, bien évidemment, en profiteraient. Les détenteurs de contingents perdraient bien entendu leur rente de situation et les gouvernements y gagneraient et y perdraient tout à la fois. Les fabricants et leurs employés y perdraient dans la mesure où une certaine quantité d'articles n'est produite au Canada qu'en raison de l'existence du système de contingentement. On peut s'attendre à ce que la suppression du contingentement, qu'elle soit immédiate et totale ou partielle et échelonnée, donne lieu à une recrudescence des importations, les différents agents économiques s'efforçant d'établir de nouvelles positions sur le marché. Les fabricants eux-mêmes pourraient bien choisir de devenir importateurs. La question primordiale est de savoir quels seront la configuration et le volume des importations à long terme et par secteur industriel; la réponse à cette question permettra au Tribunal de préciser quels sont les secteurs qui apparaissent aujourd'hui compétitifs en l'absence de toute mesure de protection spéciale et ceux qui ne le sont pas.

En premier lieu, il apparaît raisonnable de ne pas limiter les importations de chaussures appartenant à des catégories qui ne sont pas fabriquées à l'heure actuelle au Canada, à moins qu'elles puissent de toute évidence se substituer aux chaussures fabriquées au Canada en quantité appréciable et venir les concurrencer directement. Ainsi, les nombreuses chaussures de sport et de loisirs qui alimentent une part croissante du marché depuis quelques années sont pratiquement toutes importées; les fabricants canadiens ont fait face à ce développement du marché en augmentant l'utilisation des techniques de production comme l'assemblage par collage. Il est vrai que ce type de chaussures s'est substitué à une certaine quantité de chaussures de toilette et de détente qui sont produites au Canada, mais les indices recueillis au cours de l'élaboration de ce rapport nous montrent que les causes de cette substitution sont complexes et prennent l'apparence d'une évolution séculaire à laquelle les producteurs doivent s'adapter. Le prix a joué, mais le Tribunal n'est pas en mesure de conclure que ce déplacement du marché est dû uniquement à la présence de produits importés à bas prix et juge

en conséquence que les importations d'articles de ce type n'ont pas causé, et ne sont pas de nature à causer, un préjudice grave à la fabrication des chaussures au Canada en raison de leur prix.

En second lieu, le Tribunal est d'avis que la protection du contingentement ne doit pas être étendue aux catégories de chaussures pour lesquelles le Canada a fait la preuve de sa compétitivité en l'absence de toute protection. Les bottes d'hiver, les bottes de travail et les patins en constituent des exemples. Dans le cas de bottes de travail, les normes de qualité exigées par l'ACNOR prévoient un ensemble de critères qui doivent être respectés par tous ceux qui désirent participer à ce marché; la suppression du contingentement pourrait introduire un élément de concurrence qui n'existe pas à l'heure actuelle, mais il est difficile pour des produits à bas prix d'entrer sur ce marché en raison des exigences de qualité. Les bottes d'hiver et les patins bénéficient à l'heure actuelle d'une réputation de qualité et de service qui les rendent compétitifs sur les marchés étrangers, dont les tarifs à l'importation sont très inférieurs aux 23 p. 100 que prévoit le Tarif canadien; ces articles, protégés par ce tarif, occupent par ailleurs une position dominante sur le marché canadien, dont ils représentent une part substantielle. Ces différentes catégories de produits ne semblent pas devoir exiger le maintien des mesures spéciales de protection s'appliquant au marché canadien.

La fabrication de chaussures pour hommes/garçons, dont la majeure partie est la fabrication de chaussures en cuir, semble affectée par l'évolution démographique et les tendances de la mode à long terme tout en étant, en outre, très sensible aux facteurs cycliques à court terme, mais le Tribunal n'en n'a pas moins l'impression qu'elle est en mesure de concurrencer efficacement sur le marché intérieur. Dans ce cas, les considérations de qualité et de notoriété de la marque sont les garants d'un maintien de la compétitivité, mais il est possible aussi qu'un certain nombre de changements au niveau de la méthode de production interviennent sur ce type de produit, telle l'importation d'empeignes précousues destinées à être assemblées sur place. Dans l'ensemble, toutefois, et en tenant compte de la nécessité de certains réajustements, ce secteur ne semble pas être sérieusement menacé par la concurrence fournie par les importations si on lui retire la protection du contingentement.

La fabrication de chaussures pour enfants, de pantoufles et d'autres chaussures spéciales s'est bien adaptée à l'évolution du marché canadien au cours des dernières années. Dans certaines gammes d'articles, l'industrie a réduit sa production, reconnaissant qu'elle n'était pas en mesure d'exercer une concurrence efficace et rentable. On peut s'attendre à une baisse supplémentaire de la production de ce type d'articles en raison des réajustements résultant de la suppression du contingentement. Dans d'autres secteurs, cependant, et en dépit de l'application souple du régime de contingentement de ces dernières années, la production est restée forte et la rentabilité a été satisfaisante dans l'ensemble. Pour ce type de produit, la

vulnérabilité des petits fabricants n'est pas la même que celle des grosses entreprises et, comme nous l'avons vu plus haut, l'emplacement géographique des établissements joue aussi un rôle en matière de rentabilité et de santé financière du producteur.

En troisième lieu, le Tribunal considère que les fabricants de chaussures pour femmes restent vulnérables et que nombre de fabricants ne seraient plus compétitifs en l'absence de mesures spéciales de protection. L'élément de substitution revêt une grande importance dans le cas des chaussures pour femmes. Alors que les chaussures en cuir pour femmes répondant aux nécessités de la mode et du confort et produites au Canada sont, aux yeux du Tribunal, en mesure de concurrencer les importations d'articles en cuir (principalement en provenance d'Europe), le fait que les articles fabriqués dans un matériau autre que le cuir puissent, dans une large mesure, se substituer au cuir dans l'esprit de l'acheteuse placée en bout de chaîne, crées une certaine concurrence avec les importations autres que le cuir que les fabricants canadiens d'articles en cuir ne sont peut-être pas totalement en mesure de supporter. Il y a, en autre, au Canada, une production importante tout aussi bien de chaussures en cuir que de chaussures utilisant un matériau autre que le cuir pour femmes. Du fait de ces possibilités de substitution, les effets d'une suppression du contingentement dans l'ensemble du secteur de la chaussure pour femmes seraient défavorables. Il n'est pas sûr cependant que ces effets seraient dommageables pour tout le monde, ce que démontre l'analyse portant sur la taille optimale et la rentabilité des entreprises suivant leur taille et leur emplacement géographique. Certaines parties du secteur seraient vulnérables, d'autres pourraient éprouver des difficultés et d'autres encore resteraient compétitives.

Le rôle joué par le processus de moulage par injection dans l'industrie canadienne de la chaussure n'est pas encore important, et le rôle qu'il jouera dans l'avenir n'est d'autant plus précis. Le processus nécessite l'apport de beaucoup de capitaux et le produit est peu coûteux. À l'heure actuelle, l'innovation des présumés chaussures en matière plastique et leur prix excessivement bas semblent avoir créé une demande particulière et différente de la demande de chaussures classiques. Si la technologie permettait la production de chaussures en matière plastique qui ressemblent au produit traditionnel, tant au point de vue de l'apparence que de l'utilité, tout en gardant les coûts de production à des niveaux déjà rencontrés, l'effet senti sur l'industrie de la chaussure présente serait énorme. Avec cette technologie, la main-d'oeuvre canadienne ne représenterait plus un désavantage important à la compétition pour ce qui est des produits importés d'apparence similaire, mais la production canadienne de chaussures selon les méthodes traditionnelles pourrait rencontrer une certaine compétition de ce nouveau produit tout aussi sévère que celle exercée par les importations classiques à bas prix.

Lorsqu'on envisage un marché libre de tout contingentement, il est clair que l'on peut s'attendre à un maintien des pressions exercées par les importations. L'industrie canadienne continuera à bénéficier de la protection

du tarif douanier de 23 p. 100. Ce tarif pourra être relevé ou baissé pour protéger efficacement l'industrie canadienne contre les fluctuations des taux de change avec les principaux exportateurs de chaussures au Canada. L'évolution enregistrée au cours de la période 1980-1984 n'a pas été favorable à l'industrie canadienne, sauf aux États-Unis, où l'augmentation de la valeur du dollar américain a été profitable aux exportateurs canadiens. Il est difficile de se risquer à faire des prévisions concernant les taux de change, et le Tribunal s'en est bien gardé. Il n'en reste pas moins qu'en l'absence de contingentement, les fabricants canadiens en ressentiront davantage les effets que par le passé. De plus, comme elle s'est engagée dans la voie de la rationalisation en mettant progressivement l'accent sur certaines catégories de chaussures, l'industrie canadienne court de plus grands risques si d'autres bouleversements majeurs de la structure du marché venaient à se produire. L'évolution économique et sociale qui privilégie un style non habillé et décontracté n'est pas encore terminée. L'évolution démographique continuera à modeler le profil de la demande. Depuis 1974, l'industrie a montré qu'elle pouvait entreprendre des changements; dans une période de transition et en l'absence de tout contingentement, il lui faudra de nouveau en apporter la preuve, cette aptitude s'avérant absolument indispensable dans un monde totalement concurrentiel.

Lors de son étude des importations par rapport au préjudice infligé aux producteurs canadiens, le Tribunal, évidemment, ne s'intéressait pas à savoir si les importations étaient sous-évaluées ou si elles avaient profité de l'aide offerte par les gouvernements étrangers. En effet, le Tribunal n'a ni l'expertise nécessaire pour en arriver à une telle détermination, ni pleins pouvoirs pour le faire en vertu du mandat. Néanmoins, durant la présente enquête, le Tribunal a pris conscience de la diversité des programmes d'aide gouvernementaux offerts aux producteurs dans plusieurs pays exportateurs. Évidemment, le Tribunal n'a aucun moyen de savoir à quel point les exportateurs profitent de ces programmes et la quantité de chaussures pour le Canada qui pourrait bénéficier de cette aide. Le Tribunal est néanmoins confiant que les dispositions de la Loi sur les mesures spéciales d'importation conviennent pleinement pour traiter tout problème futur pouvant surgir là où il y a dumping ou subventionnement.

CONCLUSIONS ET RECOMMANDATIONS

Le Tribunal a conclu que certains secteurs de l'industrie de la chaussure sont en mesure de concurrencer efficacement les importations en l'absence de mesures spéciales de protection; il s'agit, en l'occurrence, des secteurs pour les hommes et garçons, les enfants et bébés, les pantoufles et chaussures d'intérieur, les chaussures spéciales (y compris les chaussures de sport et de loisirs) et les patins. Ces secteurs ne sont donc pas pris en considération par le Tribunal dans le cadre du mandat qui lui a été confié.

Le Tribunal a conclu par ailleurs que la fabrication de chaussures pour femmes et fillettes restait vulnérable et menacée par les importations. Certes, les fabricants canadiens ont privilégié la production de chaussures en

cuir, secteur dans lequel ils peuvent concurrencer efficacement les importations de chaussures en cuir pour femmes et fillettes en provenance d'Europe et des États-Unis, mais l'importation non contingentée de ces chaussures provenant d'autres pays fournisseurs causerait un préjudice grave à certains fabricants. L'importation de chaussures pour femmes autres que les chaussures en cuir provenant de tous les pays serait préjudicieux à la production canadienne de chaussures en cuir et de chaussures autres que les chaussures en cuir. Les lignes de production précises dont la production est susceptible de subir un préjudice sensible sans les mesures spéciales de protection, sauf pour ce qui est des exceptions ci-après, font partie des classifications de contingentement de la direction générale des relations commerciales spéciales 67-144 et 67-145 (cuir), et 57-146, 57-147, 57-148 et 57-149 (autre que le cuir).

Le Tribunal a noté précédemment dans ce rapport que la production nationale de certaines catégories de chaussures, notamment, les bottes d'hiver et les bottes de travail ainsi que les souliers peuvent concurrencer efficacement sans mesures spéciales de protection de manière évidente et, par conséquent, elles ne devraient pas faire partie de toute prolongation de cette protection. Maintenant, le Tribunal note que certains genres de chaussures compris dans sa présente décision de susceptibilité de préjudice ne sont pas présentement sujets à la contrainte de contingentement, mais on les trouvera plutôt sur une liste d'articles identifiés comme étant pour la surveillance seulement. Le Tribunal est de l'opinion que ces articles devraient continuer à être dispensés des contraintes quantitatives. De plus, on a déjà fait mention de la popularité récente des chaussures en matière plastique produites selon le moulage par injection actuellement connues sous le nom de "méduses". Alors que ce genre de chaussures semble être sous les contingents, selon les définitions, la plupart de ces importations en effet sont entrées au Canada sans contingents tout comme les sandales de plage. Peu importe le statut qui sera finalement choisi, le fait est que la nature du processus de production n'accorde aucun avantage concurrentiel aux producteurs étrangers, et le Tribunal est d'avis que les chaussures de ce genre devraient être de la même façon exemptes de toutes autres contraintes quantitatives.

Les fabricants jugés particulièrement vulnérables sont les petits fabricants situés principalement à Montréal; les petits fabricants du Québec à l'extérieur de Montréal, et peut-être même ceux de Toronto, étant peut-être eux aussi en danger. La répartition du nombre d'employés suivant la taille des entreprises nous révèle que ces fabricants n'emploient pas au total un grand nombre de personnes. Les coûts individuels et sociaux résultant d'une perte des emplois correspondants ont été examinés, et, dans le cas du Québec, les avantages nets des travailleurs pour avoir laissé l'industrie sont tous positifs. Les estimations de coûts élaborées par le Tribunal ne doivent pas être prises à la lettre, cependant, le Tribunal considère que l'ordre de grandeur indiqué par ce travail est acceptable. La vulnérabilité des grosses ou moyennes entreprises a été jugée inférieure à celle des petits établissements. Les entreprises de taille plus respectable n'en subiraient pas moins une baisse initiale des ventes, une diminution de leur part de marché et des réductions d'effectifs du fait de la suppression du contingentement même si,

une fois la période de réajustement passée, ces entreprises seraient en mesure de recouvrer une partie de leurs pertes en tirant parti des avantages qu'elles possèdent d'ores et déjà sur la concurrence.

Le Tribunal ne croit pas que les fabricants les plus vulnérables pourraient survivre grâce à la mise en place d'une formule d'échelonnement complexe s'ils ne sont pas compétitifs dans une situation où l'on se contenterait de lever purement et simplement le contingentement. En conséquence, le Tribunal propose que les contingents alloués au secteur de la chaussure pour femmes soient relevés de 10 p. 100 par an au cours des trois prochaines années pour qu'au bout de trois ans ils n'exercent plus aucune restriction importante à l'importation. Les contingents devront être pleinement transférables entre diverses catégories de chaussures pour femmes. Le Tribunal ne recommande aucune modification de la façon dont sont alloués les contingents (l'administration devra rester à la charge de la DGRCS), mais il suggère que le gouvernement pourrait considérer si les nouveaux contingents alloués devront l'être aux fabricants qui envisagent de fermer leur exploitation et d'approvisionner leurs clients par l'entremise de l'importation.

Le Tribunal a déjà recommandé que les présentes exemptions fournies pour les bottes et les souliers pour femmes se continuent, au-dessus certaines valeurs données. Le Tribunal croit aussi que le processus de libéralisation pourrait être joint par de plus amples réductions progressives de ces valeurs, sans pour autant réduire le total des contingents pour réfleter les quantités impliquées.

Les bouleversements entraînés par ce mécanisme de réajustement seront certainement profonds pour les entreprises et les employés directement concernés. La levée des contraintes qui se sont maintenues tout au long d'une période caractérisée par une évolution du cadre économique entraîne inévitablement des bouleversements majeurs. Les coûts humains et financiers qui résulteront de la suppression progressive du contingentement ne sont pas envisagés de gaieté de coeur par le Tribunal. En conséquence, le Tribunal espère que tout sera fait pour mettre à la disposition des personnes affectées toute la gamme des programmes s'adressant aux secteurs industriels et aux travailleurs confrontés à des bouleversements économiques majeurs. Les éléments du programme de l'OCRI qui visent à aider les localités mono-industrielles et les travailleurs rejetés des secteurs relevant des compétences de l'OCRI devront être utilisés au maximum. Si nécessaire, les crédits mis à la disposition de l'OCRI au titre de ses programmes devront être augmentés et la durée de vie et le mandat de l'OCRI prolongés jusqu'à ce que la phase de suppression progressive soit terminée et que les réajustements correspondants aient été opérés. Dans l'intervalle, il appartient à l'OCRI de continuer à mettre en oeuvre ses politiques en aidant les plus forts à s'aider eux-mêmes pour qu'à la fin de la période de réajustement, l'industrie de la chaussure, malgré certaines pertes, soit pleinement concurrentielle sur les marchés qu'elle s'est choisis face aux importations d'où qu'elles proviennent.

LISTE DES PARTICIPANTS, MÉMOIRES ET EXPOSÉS

PARTICIPANTS AUX AUDIENCES

Association canadienne des détaillants en chaussures
Association des consommateurs du Canada
Association des exportateurs coréens de chaussures
Association des fournisseurs à l'industrie de la chaussure du Canada
Association des manufacturiers de chaussures du Canada
Association des tanneurs du Canada
Bata Ltd.
Beardmore
Bootlegger Inc.
Brown Shoe Company of Canada, Ltd.
Brown Shoe Shops
Canada Parker - Leather
Canadian Labour Congress
Caveco Manufacturing Ltd.
CCM Sport Maska Inc.
Chaussure St-Georges Ltée
Chaussures Aldo Inc.
Chaussures Faber Inc.
Chaussures Katerina Inc.
Chaussures Rosita Cie (Canada) Ltée
Chaussures Unico (1978) Limitée
Collis Leather
Comité des importateurs de chaussures
Confédération européenne de l'industrie de la chaussure
Conseil canadien du commerce de détail
Consommation et Corporations Canada
Consultant pour la chaussure
Continental Heel Ltd.
Contrôle des syndicats démocratiques
Denny Stewart Shoes
Dominion Tanners Ltd.
Entreprises Plastack (Chaussures) Inc.
Fédération du vêtement
Fortan Inc.
Freedman Shoes Ltd.
H.S. Corporation
Huntingdon Mills Ltd.
Kenrod Manufacturing
Kukje - ICC Corporation
La Baie
Maher Inc.
Office canadien pour un renouveau industriel
Savage Shoes Limited
Scholl (Canada) Inc.

Sears Canada Inc.
Souliers La Vallée Inc.
Star Slipper Company Ltd.
Studio Thomas Wallace Inc.
Susan Shoe Industries Limited
Tender Tootsies Limited
The Shoe Shoppe Limited
United Food & Commercial Workers
Varese Shoes Limited
Vinaflex Canada Ltd.
W.B. Hamilton Shoes (1860) Ltd.
Walkwel Shoe Store
Walkwel Shoes Mobile Fitting Service
Warrington Products Inc.

MÉMOIRES ET EXPOSÉS

Association canadienne des détaillants en chaussures
Association des consommateurs du Canada
Association des consommateurs du Québec
Association des exportateurs coréens de chaussures
Association des fournisseurs à l'industrie de la chaussure du Canada
Association des manufacturiers de chaussures du Canada
Association des tanneurs du Canada
CCM Sport Maska Inc.
Centrale des syndicats démocratiques
Chaussure St-Georges Ltée
Comité des importateurs de chaussures
Confédération européenne de l'industrie de la chaussure
Conseil canadien du commerce de détail
Consommation et Corporations Canada
Consultant pour la chaussure
Gabriel A. Mordo & Son - Vancouver
Huntingdon Mills Ltd.
Industrie brésilienne de la chaussure
Maher Inc.
Mountain Equipment Co-op
New Zealand High Commission
New Zealand Sheepskin & Leather Products Manufacturers' Association
Nordica S.p.A.
Norvinca Inc.
Office canadien pour un renouveau industriel
Osaga Canada (Nielsen Distributors Ltd.)
Parker & Monroe Limited
Raichle Boot Co. Ltd.
Scholl (Canada) Inc./Dr. Scholl's Limited
Seigel's Shoe Stores Limited
Sport Dinaco Inc.
Status Shoe Corp. of Canada, Ltd.

The Shoe Shoppe Limited
United Food & Commercial Workers
Varese Shoes Limited
Vinaflex Canada Ltd.
W.B. Hamilton Shoes (1860) Ltd.
Warrington Products Inc.
Youngstar Manufacturing Limited

CONSULTANTS EN ÉCONOMIE

Dr John Baldwin
Queen's University

M. Barry Mercereau
Statistique Canada

M. Craig Campbell
Consommation et Corporations Canada

Dr John Curtis
Institut de recherches politiques

M. Roy M. Davidson
Consultant (Anciennement CC)

M. Dennis De Melto
Ministère de l'Expansion industrielle régionale

M. Paul Gorecki
Conseil économique du Canada

Dr Glenn Jenkins
Harvard University (Anciennement Ministère des Finances)

Professeur George Lermer
University of Lethbridge

Dr D.G. McFetridge
Carleton University

M. Andrew R. Moroz
Institut de recherches politiques

Dr T. Russell Robinson
Consommation et Corporations Canada

Dr Klaus Stegemann
Queen's University

Professeur R. Tremblay
Université de Montréal

ANNEXE A

PROFIL DE L'INDUSTRIE

LES PERSPECTIVES DE L'INDUSTRIE

En 1983, l'industrie de la chaussure comptait quelque 172 établissements implantés principalement en Ontario et au Québec. En 1976, il y avait 154 établissements de ce type. Le nombre d'emplois offerts par l'industrie en 1983 s'élevait à un peu plus de 15 000 alors qu'il se situait autours de 16 500 vers le milieu des années 1970. Le nombre de personnes employées dans l'industrie de la chaussure équivalait à un peu moins de 1 p. 100 (0,8 p. 100, en fait) du total des personnes employées par le secteur manufacturier et à 0,14 p. 100 du total de la population active. En 1983, dernière année pour laquelle des chiffres sont disponibles, la valeur en dollars courants de la production brute de l'ensemble des activités manufacturières des établissements s'intéressant principalement à la fabrication de chaussures s'est élevée à 830 millions de dollars. Sur cette somme, les produits intermédiaires fabriqués par d'autres industries se sont élevés à 527 millions de dollars, ce qui nous donne un produit intérieur brut (PIB) de 303 millions de dollars pour la seule industrie de la chaussure.

L'Annexe, Tableau A-1, qui replace l'industrie de la chaussure dans l'ensemble de l'économie, met en parallèle le produit intérieur brut au coût des facteurs en dollars constants (appelé aussi produit intérieur réel, ou PIR) de la chaussure et un certain nombre de secteurs économiques déterminés, indiquant dans chaque cas et pour chaque année le pourcentage de la production représentée par la chaussure. Ce tableau nous indique que l'industrie de la chaussure, au cours de ces dix années caractérisées par l'inflation, la récession, la fluctuation des taux de change et un bouleversement structurel de l'économie, s'est bien comportée à l'intérieur du secteur de production des biens.

Le Tableau I récapitule d'autres éléments de la performance économique, là encore dans un cadre plus général.

Ce tableau, qui remonte jusqu'à l'année 1974, date à laquelle le Tribunal antidumping a fait sa première enquête sur l'industrie de la chaussure, établit des comparaisons ponctuelles pour les années 1977, 1981 et 1983. Si l'on prend 1971 comme base 100, on s'aperçoit que la performance de l'industrie de la chaussure est bonne dans l'ensemble lorsqu'on la compare à celle des grands secteurs économiques. En particulier, la production par employé se révèle très positive au cours d'une période caractérisée par des gains de productivité généralement décevants dans l'ensemble de l'économie canadienne. Le prix des chaussures a moins augmenté que le niveau général des prix (coefficient de déflation de l'économie en général) ou que les indices des prix de vente dans l'ensemble du secteur de production des biens; ainsi,

l'augmentation annuelle moyenne du prix des chaussures, soit 8,8 p. 100, est restée inférieure à celle de l'ensemble du secteur manufacturier, qui a été de 9,6 p. 100. La production, l'emploi et la productivité dans l'industrie de la chaussure sont discutés en détail dans la suite de cette annexe.

TABLEAU I

PRODUCTION, EMPLOI, PRODUCTIVITÉ ET PRIX, 1974 À 1983

1971=100	1974	1977	1981	1983
Produit intérieur brut :				
Ensemble de l'économie	119,3	130,1	145,4	142,9
Industrie de production des biens	117,6	123,4	133,0	126,0
Secteur manufacturier	123,4	125,9	137,0	128,6
Chaussure	101,2	97,7	116,6	108,9
Emploi :				
Ensemble de l'économie	112,6	119,1	135,8	132,5
Industrie de production des biens	109,4	108,8	120,7	108,1
Secteur manufacturier	109,7	104,7	113,9	116,5
Chaussure	93,2	82,4	93,7	85,8
Production par employé :				
Ensemble de l'économie	106,0	109,3	107,1	107,9
Industrie de production des biens	107,5	113,5	110,2	116,6
Secteur manufacturier	112,5	120,3	120,3	110,0
Chaussure	108,5	118,7	124,5	126,8
Prix :				
Ensemble de l'économie	132,1	172,3	249,7	290,5
Secteur manufacturier	138,1	174,3	272,4	298,8
Chaussure	133,3	165,9	247,5	261,9

*Les statistiques se rapportant à l'emploi pour 1983 dans le secteur manufacturier sont préliminaires alors que les statistiques se rapportant toujours à l'emploi pour ce qui est du secteur de la chaussure sont fondées sur les estimations du Tribunal.

Source : Cats 11-003, 31-203, 33-207, 61-213, 62-011, 71-529 de Statistique Canada; division de l'enquête sur la population active de Statistique Canada et estimations du Tribunal.

LA PRODUCTION

Le Tableau II fait état de la production annuelle et du chiffre d'affaires en dollars courants de l'industrie canadienne de la chaussure entre 1974 et 1984. Le volume de la production exprimé en nombre de paires de chaussures ne semble pas devoir poser de problème d'interprétation, mais il convient cependant d'expliquer les différences enregistrées suivant les deux systèmes de comptabilisation de la production brute. La production brute, telle qu'elle est mesurée par le système de comptabilité national, reflète le total des recettes et des dépenses découlant de l'activité des entreprises s'intéressant principalement à la fabrication de chaussures, alors que celle qui est calculée à partir du recensement des fabricants ne reflète que l'activité de fabrication des établissements s'intéressant exclusivement à la production de chaussures. Ces chiffres présentent un intérêt historique, mais l'effet de l'inflation qui a caractérisé la période ne permet pas d'apprécier la véritable évolution de la valeur de la production. L'application des coefficients de déflation du Tableau III a donc permis de calculer la valeur brute de la production en dollars constants des chaussures fabriquées au Canada. Les valeurs ainsi tirées de la comptabilité nationale et du recensement des fabricants sont présentées au Tableau IV.

TABLEAU II

PRODUCTION ET CHIFFRE D'AFFAIRES DE L'INDUSTRIE CANADIENNE DE LA CHAUSSURE

Par an, sur la période 1974 à 1984

Année	Production[1] (En milliers de paires)	SCA[2] Production brute (En millions de dollars)	Recensement[3] Production brute (En millions de dollars)
1974	50 077	352,0	327,1
1975	42 266	377,8	352,5
1976	43 953	449,7	405,9
1977	38 273	445,9	395,9
1978	43 586	533,2	469,5
1979	44 912[e]	681,9	614,3
1980	37 661	724,8	616,2
1981	38 484	822,3	711,5
1982	33 027	761,7	645,6
1983	35 115	830,2[e]	698,0
1984	40 699	S.N.D.	S.N.D.

1. Y compris les chaussures en toile et à l'exclusion des chaussures imperméables en caoutchouc et des patins.
   Source : Cat. 33-002 de Statistique Canada, La statistique de la chaussure.

2. Source : Cat. 61-213 de Statistique Canada, Produit intérieur brut par industrie.

3. Production brute = valeur des expéditions de produits de fabrication propre + modification nette du stock des encours et des produits finis. Autre possibilité : production brute = coût des matériaux et des fournitures + coût du combustible et de l'électricité + valeur ajoutée par l'activité de fabrication.

Source : Cat. 33-207 de Statistique Canada, Industrie du cuir, Section II, CAÉ 1740.

S.N.D. - Statistiques non disponibles.

[e] - Estimation du Tribunal.

TABLEAU III

COEFFICIENTS DE DÉFLATION DU PRIX DE LA PRODUCTION BRUTE - INDUSTRIE CANADIENNE DE LA CHAUSSURE

1971=100

Année	Système de comptabilité nationale Indice des prix implicites de la production brute de chaussures[1]	Indice des prix de vente de l'industrie[2] Usines de chaussures
1974	132,5	133,3
1975	144,1	144,3
1976	156,8	155,0
1977	168,1	165,9
1978	179,6	177,6
1979	216,1	209,7
1980	232,7	229,0
1981	251,5	247,5
1982	262,6	258,4
1983	266,0[e]	261,7

1. Cat. 61-213 de Statistique Canada, Produit intérieur brut par industrie.

2. Cat. 62-011 de Statistique Canada, Indices des prix de l'industrie.

[e] - Estimation du Tribunal.

TABLEAU IV

VALEUR DE LA PRODUCTION ANNUELLE DE CHAUSSURES CANADIENNES, EN DOLLARS CONSTANTS

(En milliers de dollars de 1971)

Année	Comptabilité nationale Production brute	Recensement des fabricants Production brute
1974	265 700	245 398
1975	262 100	244 290
1976	286 800	261 853
1977	265 300	238 664
1978	296 900	264 363
1979	315 600	292 939
1980	311 500	269 094
1981	327 000	287 481
1982	290 100	249 904
1983	312 100	266 722

Source : Tableaux II et III.

Il ressort des tableaux II et IV que le nombre de paires de chaussures produites a baissé de 1974 à 1977, avant de remonter en 1978 et en 1979, pour retomber de nouveau avant de remonter en 1983 et 1984, alors que la valeur de la production, exprimée en dollars constants de 1971, a elle aussi atteint un sommet (temporaire dans ce cas) en 1979. Le Tableau V, qui utilise les chiffres en dollars constants du recensement, nous donne le calcul de la valeur de chaque paire de chaussures. Le fait que cette valeur progresse en dollars constants nous indique, soit que les producteurs canadiens ont modifié avec les années leur gamme de produits (offrant un pourcentage moindre de chaussures de faible valeur), soit qu'ils ont monté leurs prix (et, peut-on supposer, la qualité de leurs produits) soit qu'ils ont fait l'un et l'autre.

TABLEAU V

PRODUCTION, CHIFFRE D'AFFAIRES ET VALEUR MOYENNE DANS L'INDUSTRIE DE LA CHAUSSURE, 1974 À 1983

Année	Nombre de paires (En milliers de paires)	Valeur (En millions de dollars de 1971)	Valeur de chaque paire (En dollars)
1974	50 077	245,4	4,90
1975	42 266	244,3	5,78
1976	43 953	281,9	6,41
1977	38 273	238,7	6,24
1978	43 586	264,4	6,07
1979	44 912	292,9	6,52
1980	37 661	269,1	7,14
1981	38 484	287,5	7,46
1982	33 027	249,9	7,57
1983	35 115	266,7	7,60

Source : Tableaux II et IV.

L'évolution de la gamme produite (selon le nombre de paires fabriquées dans chacune des différentes catégories) est résumée au Tableau VI. (Le nombre de paires réellement produites figure à l'Annexe, Tableau A-2.) Le déclin relatif des catégories d'articles de moindre valeur, telles que chaussures d'usage courant, chaussures "de sport" et chaussures en plastique et imperméables, apparaît évident. (Le Canada n'a pas fabriqué de véritables chaussures de sport en quantité appréciable récemment.) Il est aussi évident que les chaussures de toilette et de ville prennent une place de plus en plus grande. Le Tableau VII nous montre que le prix moyen d'une paire de chaussures de cette catégorie est plus élevé que celle du Tableau V.

TABLEAU VI

RÉPARTITION PAR CATÉGORIE DE LA PRODUCTION CANADIENNE DE CHAUSSURES, 1974 À 1984
(En pourcentage par rapport à l'ensemble des paires de chaussures fabriquées)

Année	Chaussures de toilette et de ville	Chaussures de travail et d'usage courant	Pantoufles	Chaussures de sport	Chaussures en plastique et imperméables	Divers
1974	60,3	8,0	16,1	6,6	4,5	4,6
1975	62,6	7,8	16,0	8,2	3,7	1,7
1976	68,1	8,3	17,8	8,5	3,9	1,0
1977	62,8	8,8	14,5	8,7	4,2	1,1
1978	63,5	10,4	14,1	8,2	3,1	0,6
1979	66,0	9,1	13,1	4,5	3,5	3,7
1980	68,7	7,2	14,9	2,2	4,9	2,0
1981	72,4	5,1	15,0	1,4	4,7	1,4
1982	71,4	5,3	15,2	1,5	4,3	2,3
1983	71,5	5,8	15,0	1,6	3,7	2,4
1984	66,6	7,2	17,4	3,0	3,7	2,1

Source : Statistiques puisées de l'Annexe, Tableau A-2.

Les chiffres ayant été arrondis, la somme des pourcentages des différentes catégories n'est pas obligatoirement égale à 100.

TABLEAU VII

PART DE LA PRODUCTION ET VALEUR UNITAIRE DES CHAUSSURES DE VILLE ET DE TOILETTE, 1974 À 1984

Année	Part de la production totale (Pourcentage du nombre de paires)	Valeur unitaire (En dollars de 1971)
1974	60,3	5,79
1975	62,6	6,59
1976	68,1	6,69
1977	62,8	7,01
1978	63,5	6,62
1979	66,0	7,43
1980	68,7	8,02
1981	72,4	8,38
1982	71,4	8,65
1983	71,5	8,85
1984	66,6	S.N.D.

Source : Valeurs unitaires estimées par le Tribunal.

S.N.D. - Statistiques non disponibles.

Si l'on suppose que l'indice des prix ayant servi à ramener en dollars constants les prix courants reflète bien les changements de qualité, le Tableau V nous montre que les fabricants canadiens, tout en modifiant leur gamme de produits afin de privilégier les articles de plus grande valeur, ont augmenté leur production de chaussures de grande qualité à l'intérieur de ces catégories, qui représentent le plus gros de leur production.

En chiffres absolus, la production globale de 1984 s'est approchée des niveaux antérieurs au contingentement de 1975 et 1976, tout en restant inférieure à celle de 1978-1979. La production de 1984 était supérieure de près de 16 p. 100 à celle de 1983 et de plus de 23 p. 100 à celle de 1982.

En ce qui à trait aux différentes catégories produites, l'Annexe, Tableau A-2 nous révèle que la production a été en 1984 supérieure dans toutes les catégories à celles de 1983 et de 1982. Dans la catégorie des chaussures de toilette et de ville, celle dont le volume de production est le plus important, la production a, en 1984, été supérieure de 8 p. 100 à celle de 1983 et de 15 p. 100 à celle de 1982. La production de pantoufles et de chaussures de sport a elle aussi fortement progressé au cours des deux dernières années de la période examinée. Dans l'ensemble, l'industrie semble s'être bien remise de la sévère récession qu'elle vient d'éprouver.

Les patins ne relevaient pas du mandat, en tant que chaussures, des enquêtes antérieures du Tribunal mais, cette fois-ci, le décret les mentionne expressément et le Tribunal les a donc fait figurer dans son enquête.

La position dominante du Canada en hockey sur glace professionnel et la popularité presque universelle du patinage sur glace chez les Canadiens de tout âge ont permi aux fabricants canadiens de patins de se ménager une réputation de qualité qui dure depuis de nombreuses années et un marché intérieur leur permettant de se doter par ailleurs de solides activités à l'exportation. Le développement de la compétition internationale en hockey sur glace au cours des 20 dernières années a créé une forte demande en Europe et aux États-Unis pour les marques canadiennes de patins, fabriquées traditionnellement en cuir de grande qualité.

Comme pour les autres chaussures de sport, la demande de patins (tant nationale qu'à l'exportation) a bénéficié de l'intérêt porté à la forme physique. Les facteurs économiques et démographiques n'ont toutefois pas été favorables aux fabricants de patins. Les patins de hockey sont vendus avant tout aux hommes de moins de 25 ans. La baisse de la natalité à la fin des années 1960 et au cours des années 1970 s'est traduite par une diminution de la population en âge de jouer au hockey. Malgré un certain développement des ligues de hockey pour les "anciens" ainsi que du patinage artistique chez les adultes, le vieillissement de la population et l'augmentation correspondante du taux de constitution des familles du fait de l'arrivée à l'âge adulte des enfants du "baby boom", ont entraîné un certain abandon du hockey en faveur de

sports familiaux tels que le ski. La baisse de popularité récente des patins à roulettes a entraîné de son côté une réduction de la demande de patins dans ce secteur.

Les facteurs économiques ont eux aussi été défavorables aux fabricants de patins. Au cours des années 1980, la progression des revenus a ralenti par rapport au rythme atteint au cours des années 1970. En outre, la récession de 1982 a gravement affecté la demande de patins, amenant les consommateurs à remettre à plus tard des achats discrétionnaires tels que les achats de patins et à acheter des patins de moindre qualité ou d'occasion. Malgré la reprise cyclique de l'économie en 1983 et en 1984, le ralentissement de la croissance et l'évolution des facteurs démographiques ont contribué à limiter la demande de patins neufs.

Sur un marché intérieur qui s'est notablement rétréci, les fabricants canadiens continuent à occuper près de 100 p. 100 du marché. Comme on peut le voir au Tableau VI de l'Annexe C, il n'y a qu'en 1982 que les importations se sont élevées jusqu'à 5 p. 100. La popularité des marques renommées et la préférence accordée par les acheteurs canadiens aux produits de qualité traditionnels en cuir cousu, nous permettent de penser qu'il est peu probable que les importations entament sérieusement le marché des fabricants canadiens dans un avenir rapproché, même si l'accession récente des produits de Tai-wan et plus récemment des produits provenant de la Tchécoslovaquie est une source de préoccupation pour le marché intérieur.

Les marchés à l'exportation des fabricants canadiens de patins ont eux aussi été affectés par la dernière récession, non seulement aux États-Unis, mais aussi en Europe. L'évolution des taux de change vis-à-vis des principales devises européennes a probablement réduit la compétitivité des produits canadiens en Europe, mais la dévaluation du dollar canadien par rapport à la monnaie américaine a avantagé les producteurs canadiens dans ce marché. La concurrence exercée par des produits meilleur marché, qu'il s'agisse des articles traditionnels en cuir cousu de l'Europe de l'Est ou des patins moulés en provenance de différents pays, joue peut-être un rôle désormais sur les marchés à l'exportation. La forte reprise des exportations en 1984 semble toutefois nous indiquer que le déclin enregistré en 1981-1983 est désormais chose du passé. Ce secteur de la production des chaussures semble donc en assez bonne santé compte tenu des difficultés qui sont généralement sur la demande et dont nous avons parlé précédemment.

LES EXPORTATIONS[1]

Dans l'ensemble, les exportations se sont élevées en moyenne à 6 p. 100 de la production canadienne entre 1975 et 1983. Les États-Unis constituent de loin le principal marché de la chaussure canadienne puisque

---

1. Cette section est tirée du rapport du MEIR, 1984, Section 5C.

environ 84 p. 100 des exportations de chaussures en provenance du Canada leur ont été destinées. Au cours des années 1970, les foires commerciales organisées aux États-Unis et sur les marchés européens sous l'égide du ministère de l'Industrie et du Commerce, ont permis aux fabricants intéressés de se familiariser avec les possibilités offertes à l'exportation. Le développement des exportations fait toujours partie de l'élément de commercialisation de la stratégie sectorielle existante du ministère de l'Expansion industrielle régionale (MEIR). Pour l'instant, deux groupements à l'exportation ont d'ores et déjà été constitués avec l'aide du gouvernement et un troisième est en cours de constitution.

Les données sur les exportations canadiennes figurent au Tableau VIII. Ce tableau nous révèle, en premier lieu, que l'importance relative du marché des États-Unis pour les exportations canadiennes a décliné au cours de la deuxième moitié des années 1970, mais que la tendance semble s'inverser au cours des années 1980; ce renversement récent de tendance semble devoir s'expliquer par l'évolution du taux de change entre le Canada et les États-Unis. En second lieu, la part de la production nationale destinée à l'exportation a légèrement tendance à augmenter. Enfin, après avoir été dans un premier temps favorable à la valeur des exportations, le rapport des exportations exprimé en pourcentage du nombre de paires produites par l'industrie nationale, aux exportations exprimées en pourcentage de la valeur de la production nationale, est devenu inférieur à un, ce qui signifie que la valeur unitaire de ces exportations est inférieure à la valeur unitaire de l'ensemble des chaussures produites par l'industrie nationale.

TABLEAU VIII

EXPORTATIONS DE CHAUSSURES, CANADA, 1974 À 1984

Année	Total (En milliers de paires)	Total (En milliers de dollars)	Exportations vers les É.-U. exprimées en pourcentage du total de nombre de paires exportées	Exportations (Nombre de paires) exprimées en pourcentage de la production canadienne	Exportations (En valeur) exprimées en pourcentage de la production canadienne (En valeur)
1974	2 529	17 560	86	5,1	5,4
1975	1 754	19 734	85	4,2	5,6
1976	2 050	23 848	90	4,7	5,9
1977	2 296	31 100	89	6,0	7,9
1978	2 835	39 771	88	6,5	8,5
1979	2 945	41 729	84	6,6	6,8
1980	2 517	36 930	76	6,7	6,0
1981	2 244	35 762	78	5,8	5,0
1982	2 590	49 291	84	7,8	7,6
1983	2 645	46 974	88	7,5	6,7
1984	2 716	52 101	92	6,7	S.N.D.

Source : MEIR 1984, Tableau 8, Section 5C; et Tableau II du présent rapport.

S.N.D. - Statistiques non disponibles.

LA STRUCTURE DE L'INDUSTRIE

Statistique Canada fait état en 1983 d'une augmentation de dix établissements de chaussures par rapport aux 162 établissements recensés en 1982. Ces 172 établissements correspondent à une augmentation nette de cinq établissements par rapport à la période 1974-1983. On a toutefois enregistré au cours de cette période un certain nombre de nouveaux arrivants ainsi que des abandons et il y a eu un dépassement, tant en valeur absolue qu'en pourcentage, du Québec vers l'Ontario.

Le Tableau IX présente la répartition des établissements de chaussures suivant les régions. On y voit que le nombre des établissements du Québec a diminué par rapport au total, alors que la part de l'Ontario a augmenté, passant à 48 p. 100, contre 43 p. 100 au début de la période 1974-1983.

TABLEAU IX

ÉTABLISSEMENTS DE CHAUSSURES SUIVANT LES RÉGIONS, 1974 À 1983

Année	Québec	(%)	Ontario	(%)	Autres	(%)	Ensemble du Canada
1974	85	(51)	71	(43)	11	(6)	167
1975	83	(53)	65	(41)	10	(6)	158
1976	82	(53)	62	(40)	10	(7)	154
1977	79	(50)	65	(42)	12	(8)	156
1978	72	(46)	69	(44)	15	(10)	156
1979	81	(47)	73	(43)	17	(10)	171
1980	73	(45)	74	(46)	15	(9)	162
1981	69	(44)	74	(47)	15	(9)	158
1982	72	(45)	78	(48)	12	(7)	162
1983e	79	(46)	81	(47)	12	(7)	172

Source : Cats 33-203, 33-207 de Statistique Canada.

e - Estimation du Tribunal.

La répartition suivant la taille des établissements de chaussures, compte tenu du nombre d'employés est donnée au Tableau X. Ce tableau fait état d'une diminution sensible des gros établissements (plus de 200 employés au total) au cours de la période 1974 à 1982 tant en chiffres absolus qu'en pourcentages; on peut observer cependant que les baisses ont eu lieu lors des années les plus difficiles, 1977 et 1982, par exemple, alors que les diminutions de la situation défavorable du marché ont entraîné des réductions d'effectifs dans tous les établissements. De nouveau, le nombre de gros établissements s'est accru lors des années caractérisées par des conditions de marché florissant, comme en 1979. Les établissements les plus petits semblent

avoir progressés tant en chiffres absolus qu'en pourcentages au cours des années et, en particulier, avoir fait un bond face à l'adversité lors des années 1977 et 1982. De toute évidence, les réductions d'effectif résultant des mises à pied ont contribuées à ces reclassements au cours des années en question. Parallèlement, les nouveaux arrivées et abandons touchent davantage les entreprises de cette catégorie et, en conséquence, la rationalisation de 1974 à 1976 a donné lieu à une diminution des entreprises de petite taille, un certain nombre de ce secteur abandonant l'industrie et d'autres s'agrandissant, alors que les années 1978-1979, caractérisées par une croissance du marché, se sont traduites par une recrudescence du nombre des petites entreprises. Il est possible que la forte croissance du marché en 1983 reste en-deçà de la progression enregistrée dans les catégories des petits établissements et de l'ensemble des établissements, la facilité d'accès au secteur restant une caractéristique importante de sa structure et de son fonctionnement.

TABLEAU X

GROUPEMENT DES ÉTABLISSEMENTS DE L'INDUSTRIE DE LA CHAUSSURE SUIVANT LE NOMBRE D'EMPLOYÉS, 1974 À 1983*

Année	1-19	20-49	50-99	100-199	Plus de 200	Total
1974	40 (24)	38 (23)	35 (21)	32 (19)	22 (13)	167
1975	30 (19)	29 (18)	36 (23)	43 (27)	20 (13)	158
1976	29 (19)	33 (21)	33 (21)	41 (27)	19 (12)	154
1977	39 (25)	32 (21)	41 (26)	27 (17)	17 (11)	156
1978	43 (28)	27 (17)	38 (24)	31 (20)	17 (11)	156
1979	48 (28)	32 (19)	42 (24)	27 (16)	22 (13)	171
1980	46 (28)	30 (19)	39 (24)	27 (17)	20 (12)	162
1981	41 (26)	24 (15)	42 (27)	35 (22)	16 (10)	158
1982	47 (29)	29 (18)	35 (22)	38 (23)	13 (8)	162
1983[e]	48 (28)	34 (20)	40 (23)	32 (19)	18 (10)	172

* Les chiffres entre parenthèses sont des pourcentages.

Source : Cats 33-203, 33-207 de Statistique Canada.

[e] - Estimation du Tribunal.

Le Tableau XI, qui s'appuie sur les réponses apportées au questionnaire du Tribunal et sur les données de Statistique Canada concernant la production globale de paires de chaussures, nous donne une estimation des pourcentages de concentration les plus courants. On relèvera que les pourcentages correspondant aux quatre, aux huit, aux dix et aux 16 plus grosses entreprises s'appuient sur les données tirées de toutes les

entreprises du groupe correspondant, le nombre d'établissements représentés étant plus important. Comme l'on n'a pas pu utiliser plus de 50 questionnaires dans le présent contexte, les pourcentages de concentration s'appliquant aux groupes qui englobent les 32 plus petites entreprises pourraient bien être sous-estimés. Toutefois, la production dont font état les réponses inutilisables, ainsi que celle des entreprises qui n'ont pas répondu, ont été prises en compte dans l'ensemble par les petites entreprises, le biais apporté par le tableau restant donc de ce fait minime.

TABLEAU XI

CONCENTRATION DANS L'INDUSTRIE DE LA CHAUSSURES, 1980 À 1983
(En fonction du nombre de paires produites)

Pourcentage de concentration	1980	1981	1982	1983
PC (4)	0,324	0,327	0,308	0,294
PC (8)	0,460	0,473	0,457	0,452
PC (10)	0,508	0,520	0,510	0,507
PC (16)	0,611	0,621	0,630	0,618
PC (32)	0,700	0,729	0,747	0,729

Source : Questionnaire du Tribunal et Cat. 33-002 de Statistique Canada, Statistiques de la chaussure.

Le Tableau XI nous révèle qu'en 1981, année caractérisée par une production record, la part de la production (exprimée en nombre de paires) représentée par les 32 principales entreprises a légèrement augmenté, au détriment du grand nombre des petites entreprises se partageant le reste du marché. En 1982, alors que la situation du marché est devenue très défavorable aux fabricants du Canada, seule la part des grosses entreprises a fléchi, les catégories PC (16) et PC (32) retrouvant leurs pourcentages antérieurs, ce qui nous laisse supposer que les entreprises de taille moyenne ont gagné des parts considérables de marché au détriment des grosses comme des petites entreprises, qui se chargent du reste de la production. En 1983, année caractérisée par une forte reprise, les quatre principaux fabricants ont de nouveau perdu une partie de leur part de marché, les petites entreprises étant dans l'ensemble les gagnantes. Le Tableau XII, tiré de la publication de Statistique Canada intitulée Organisation des industries et concentration dans le secteur de la fabrication, des mines et de l'abattage, 1984, fait état de la même situation à peu près en ce qui a trait aux pourcentages des chiffres d'affaires exprimés en dollars courants, même si malheureusement les dernières statistiques ne remontent qu'à l'année 1982. L'année 1978 revêt un intérêt particulier dans ce tableau. On se souviendra que 1978 a été la première année de contingentement complète et le tableau nous indique que les

gros producteurs ont été les mieux placés à court terme pour tirer parti de la protection qui leur était ainsi conférée. Par la suite, la répartition des parts de marché a eu tendance à retrouver le niveau de 1974.

TABLEAU XII

POURCENTAGE DE CONCENTRATION SUIVANT LE CHIFFRE D'AFFAIRES : INDUSTRIE DE LA CHAUSSURE, 1974 À 1982

Pourcentage de concentration	1974	1976	1978	1979	1980	1981	1982P
PC (4)	0,243	0,245	0,255	0,224	X	X	0,218
PC (8)	0,394	0,391	0,407	0,367	0,370	0,394	0,358
PC (12)	0,488	0,476	0,520	0,482	0,477	0,488	0,459
PC (16)	0,559	0,543	0,604	0,566	0,542	0,556	0,534
PC (20)	0,617	0,600	0,664	0,629	0,594	0,610	0,593
PC (50)	0,839	0,837	0,878	0,851	0,840	0,849	0,846
Nombre d'entreprises	147	135	133	150	146	140	146

X - Données confidentielles.

P - Données préliminaires.

Source : Cat. 31-402 de Statistique Canada, Organisation des industries et concentration dans le secteur de la fabrication, des mines et de l'abattage.

Si l'on en juge par ces deux tableaux, il semble que le degré de concentration des fabricants canadiens ne soit pas significatif dans la pratique; en d'autres termes, les gros producteurs n'exercent pas sur le marché un pouvoir correspondant à la part qu'ils occupent. Cette situation s'explique par un certain nombre de raisons. Ce sont avant tout, cependant, l'ampleur de la pénétration des importations dans chaque secteur du marché et la sévérité de la concurrence sur les prix, qui empêchent tout fabricant canadien d'exploiter sa position de force sur le marché, sauf peut-être en ce qui concerne l'emploi de certaines marques de commerce. Là encore, étant donné que nombre de gros fabricants se spécialisent dans un ou éventuellement deux secteurs du marché, les pourcentages par rapport à la production ou aux chiffres d'affaires de l'ensemble du secteur n'ont pas grand sens.

Dans l'ensemble, aucun bouleversement majeur n'a été constaté dans l'industrie depuis la mise en place du contingentement à la fin 1977. Les changements qui se sont produits semblent toutefois avoir été défavorables aux

très grosses entreprises et favorables à celles qui emploient entre 50 et 200 employés. Les petites entreprises sont devenues plus nombreuses par rapport à l'ensemble des fabricants et ont maintenu leur part de marché en terme de chiffre d'affaires et de nombre de paires de chaussures produites. L'absence de bouleversement structurel pourrait résulter de l'influence que continuent à exercer des droits de douane d'un montant supérieur à 23 p. 100 ainsi que de la protection des parts de marché qu'offre le système de contingentement; en d'autres termes, il est bien possible que la structure actuelle de l'industrie soit globalement fonctionnelle compte tenu de son rôle de production, des différents marchés exploités, des techniques actuelles et du niveau élevé des droits de douane à l'importation. L'analyse financière effectuée dans la suite de l'annexe éclaire davantage cette question.

L'EMPLOI ET LES GAINS

Les données relatives à l'emploi figurent au Tableau XIII et sont présentées sous forme schématique dans le Graphique I. L'emploi a diminué pendant la période 1974-1983, passant d'une moyenne annuelle de 16 640 employés en 1974-1975, le nombre a diminué de 1 909 en moyenne ou de 11 p. 100 en 1982-1983. Sur le même modèle, le Québec a perdu 2 010 emplois, soit une baisse de près de 25 p. 100. Durant la même période, on a pu constater une petite augmentation de 158 emplois en Ontario, soit une augmentation de 2 p. 100.

TABLEAU XIII

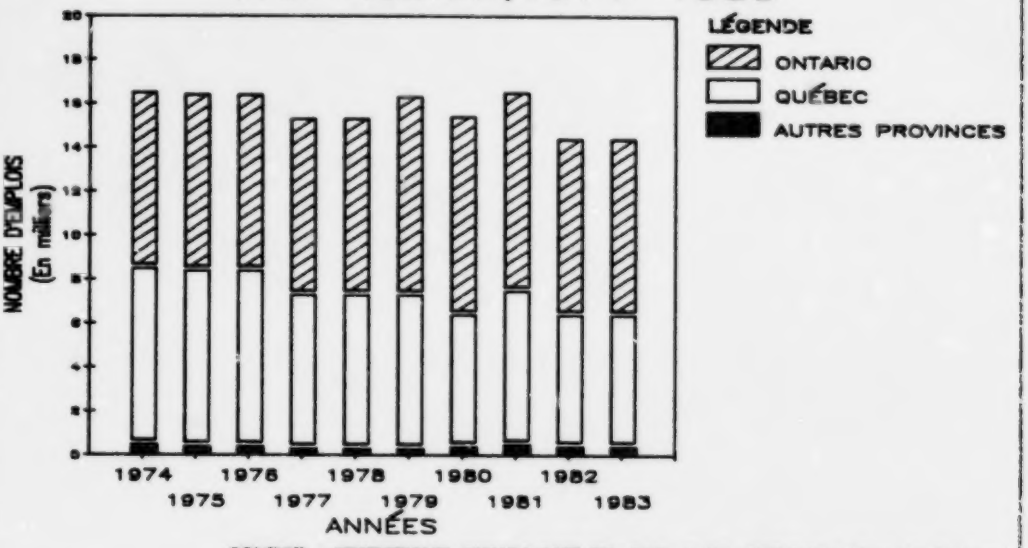
EMPLOI DANS L'INDUSTRIE, PAR RÉGION, 1974 À 1983

Année	Québec	(%)	Ontario	(%)	Autres provinces	(%)	Canada
1974	8 077	49	7 781	47	563	4	16 421
1975	8 312	49	8 054	48	494	3	16 860
1976	7 647	46	8 311	50	528	4	16 486
1977	6 576	45	7 512	52	410	3	14 498
1978	6 518	43	8 269	54	382	3	15 169
1979	7 035	43	8 750	54	409	3	16 194
1980	6 351	41	8 686	56	459	3	15 496
1981	6 726	41	9 217	56	551	3	16 494
1982	6 153	43	7 744	54	458	3	14 355
1983[e]	6 217	41	8 398	56	494	3	15 109

Source : Cats 33-203, 33-207 de Statistique Canada.

[e] - Estimation du Tribunal.

GRAPHIQUE I
ENSEMBLE DE L'EMPLOI DANS L'INDUSTRIE
PAR RÉGION, 1974—1983



SOURCE : STATISTIQUE CANADA, CATS 33-203 à 33-207. Estimation du Tribunal

Le fait de recourir comme ici à des moyennes sur deux ans amortit jusqu'à un certain point l'effet de la récession de 1982, mais l'ampleur de la baisse qui ressort des simples comparaisons ci-dessus reste peut être encore surévaluée. Il n'en n'est pas moins clair que les pertes d'emploi subies par le Québec expliquent presque la totalité de cette baisse, puisqu'il n'y a eu pratiquement aucun changement en Ontario. En conséquence, l'Ontario regroupe depuis 1976 plus de la moitié des emplois de l'industrie de la chaussure au Canada.

L'Annexe, Tableau A-3 nous donne une répartition de l'emploi par secteur en 1982 et l'on peut en déduire l'existence de différences importantes au niveau de la répartition de l'emploi par secteur dans les deux provinces. L'Ontario emploie environ les deux tiers des personnes qui travaillent dans le secteur de chaussures hommes/garçons et un peu moins de la moitié de celles du secteur femmes/fillettes. Le Québec, par contre, emploie plus de la moitié des travailleurs du secteur femmes/fillettes et un peu moins d'un tiers de ceux du secteur hommes/garçons. Par la même occasion, le secteur femmes/fillettes représente largement plus de la moitié de l'emploi dans l'industrie de la chaussure au Québec.

Les femmes occupent entre 62 et 65 p. 100 des emplois dans l'industrie de la chaussure. Ce pourcentage est légèrement inférieur à ce qu'il était vers le milieu des années 1970. Les femmes occupent un plus grand pour-

centage d'emplois en Ontario qu'au Québec. Cela peut s'expliquer par le fait qu'il y a proportionnellement au Québec davantage d'établissements implantés dans de petites localités dans lesquelles l'usine à chaussures est la principale source de revenu des familles. Le Tableau XIV établit une répartition des employés suivant le sexe.

TABLEAU XIV

RÉPARTITION PAR SEXE DES EMPLOYÉS DE LA PRODUCTION, 1980 À 1984

Année	Hommes	Femmes
	(En pourcentage)	
1980	38	62
1981	37	62
1982	37	63
1983	38	62
1984 (1ere moitié)	35	65

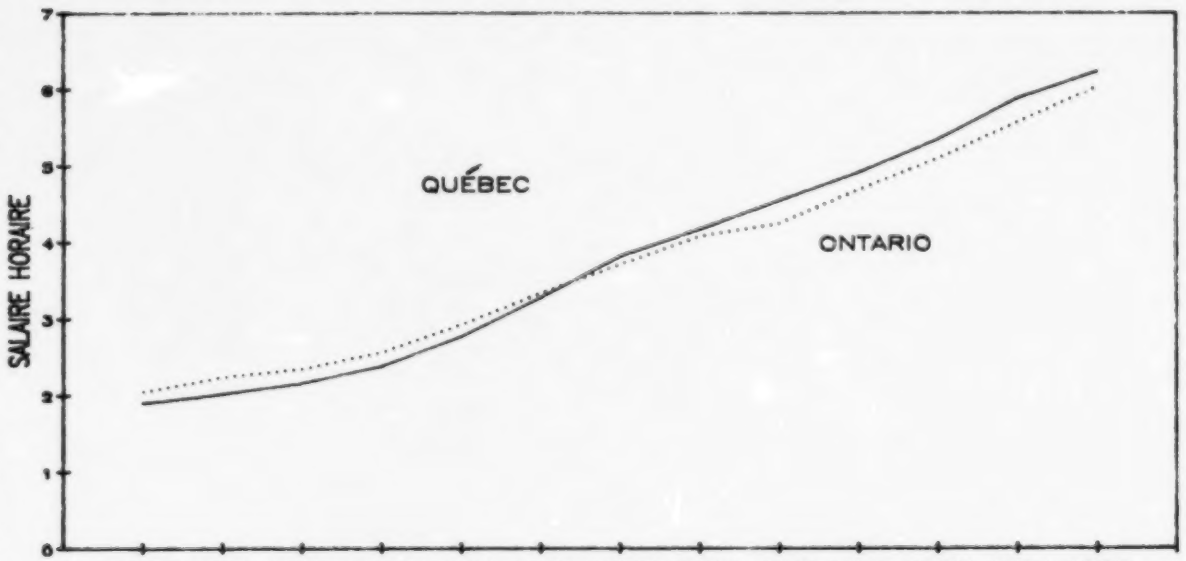
Source : Questionnaire du Tribunal.

L'Annexe, Tableau A-4 analyse l'emploi dans l'industrie de la chaussure suivant la taille des effectifs des entreprises. Bien évidemment, les deux plus grosses entreprises, dont les effectifs sont largement supérieurs à la moyenne, représentent près des trois quarts de l'emploi dans l'industrie.

Enfin, on peut noter que le pourcentage d'employés à la production par rapport à l'ensemble de l'effectif de l'industrie s'est situé autour de 85 à 88 p. 100 au cours des dix dernières années. Lorsque l'industrie approche du plein emploi, ce rapport se situe près de son maximum; inversement, lorsque la situation de l'emploi est mauvaise dans l'ensemble de l'industrie, le pourcentage d'employés à la production par rapport à l'ensemble des effectifs a tendance lui aussi à baisser.

La moyenne des gains horaires de l'industrie de la chaussure dans les deux provinces principales a triplé au cours de la période 1970-1982. Au Québec, les gains horaires se sont élevés en 1982 à près de 228 p. 100 de plus qu'en 1970, contre 196 p. 100 en Ontario. Comme on peut le voir au Graphique II, les salaires du Québec sont plus élevés que ceux de l'Ontario depuis 1975. Le Tableau XIII nous montre que la part de l'emploi occupée par le Québec dans l'industrie de la chaussure est devenue inférieure à celle de l'Ontario en 1976 et l'est restée depuis.

GRAPHIQUE II
MOYENNE DES GAINS HORAIRES
INDUSTRIE DE LA CHAUSSURE
QUÉBEC ET ONTARIO, 1970–1982



SOURCE : MEIR, MAI 1984, ANNEXE 2.

Afin d'effectuer une comparaison avec d'autres secteurs de l'économie, le Tableau XV fait état de la moyenne des gains annuels qu'enregistre un certain nombre d'industries canadiennes. On peut voir dans ce tableau que les travailleurs de la chaussure ont des salaires relativement faibles comparativement à la moyenne canadienne. En 1974, un employé de l'industrie de la chaussure touchait 65 p. 100 de la moyenne des gains horaires de l'ensemble du secteur manufacturier; en juin 1984, ce chiffre est de 63 p. 100.

TABLEAU XV

GAINS HORAIRES MOYENS DANS UN CERTAIN NOMBRE DE SECTEURS INDUSTRIELS CANADIENS

Année	Secteur manufacturier (En dollars)	Biens durables (En dollars)	Biens non-durables (En dollars)	Textiles (En dollars)	Vêtement (En dollars)	Chaussure (En dollars)
1974	4,37	4,69	4,03	3,39	2,90	2,86
1975	5,06	5,41	4,68	3,95	3,40	3,32
1976	5,76	6,13	5,36	4,50	3,86	3,77
1977	6,38	6,80	5,94	5,00	4,23	4,13
1978	6,84	7,30	6,34	5,38	4,59	4,38
1979	7,44	7,90	6,93	5,90	4,95	4,78
1980	8,19	8,72	7,62	6,44	5,31	5,20
1981	9,17	9,74	8,57	7,06	5,76	5,70
1982	10,25	10,91	9,59	7,82	6,24	6,12
1983[e]	10,99	11,68	10,34	8,52	6,41	6,36
1984[e]	11,59	12,24	10,94	9,11	6,65	6,74

Source : Cat. 72-002 de Statistique Canada et division de la population active de Statistique Canada.

[e] - Estimations du Tribunal basées à partir de la relation qui existe entre les gains horaires moyens mensuels de l'ancienne série et ceux de la nouvelle série, résultant du changement de méthodologie en mars 1983 par Statistique Canada. Pour de plus amples renseignements sur la nouvelle série, veuillez consulter les publications du cat. 72-002 de Statistique Canada sorties après février 1983.

Le Tableau XVI établit une comparaison entre la moyenne des gains horaires enregistrés de 1974 à 1983 au Canada et aux États-Unis dans l'industrie de la chaussure. Certaines distorsions ont pu se produire vers le milieu des années 1970 en raison de l'intervention de facteurs tels que politiques de prix et de revenus au Canada ou différentiel d'inflation. Toutefois, le parallélisme de l'évolution des gains horaires dans les deux pays après la mise en place du contingentement à la fin de l'année 1977 est intéressant à relever.

TABLEAU XVI

GAINS HORAIRES MOYENS : USINES DE CHAUSSURES - CANADA ET É.-U.

Année	Industrie de la chaussure aux É.-U. en dollars américains	Industrie de la chaussure aux É.-U. en dollars canadiens	Industrie de la chaussure au Canada en dollars canadiens	Pourcentage du Canada par rapport aux É.-U.
1974	2,91	2,85	2,86	100,3
1975	3,08	3,13	3,32	106,1
1976	3,28	3,23	3,77	116,7
1977	3,48	3,70	4,13	111,6
1978	3,75	4,28	4,38	102,3
1979	4,09	4,79	4,78	99,8
1980	4,42	5,17	5,20	100,6
1981	4,82	5,78	5,70	98,6
1982	5,12	6,32	6,12	96,8
1983	5,30	6,53	6,36	97,4

Source : MEIR 1984, Annexe 2.

Nota : Les tarifs ci-dessus sont sensés correspondre à des gains bruts avant déduction des impôts, de l'assurance-chômage, etc. et en incluant les avantage marginaux de base à l'exception de la part payée par l'entreprise dans certaines prestations.

On estime que plus de 50 p. 100 des employés de l'industrie sont syndiqués[1]. Les syndicats soutiennent traditionnellement les employeurs lorsqu'il s'agit d'exercer des pressions pour limiter les importations. L'apport de la main-d'oeuvre immigrante et le fait que les compétences requises pour être employé dans le secteur de la chaussure sont relativement peu élevées semble garantir à cette industrie une main-d'oeuvre suffisante.

Il semble que, de manière générale, les arrêts de travail soient peu nombreux dans l'industrie. Sur les quelque 55 entreprises ayant répondu au questionnaire du Tribunal au sujet des interruptions de travail, deux seulement font état d'une grève (ayant eu lieu dans chaque cas en 1980) dont la durée a été en moyenne d'un peu moins de cinq semaines et demi.

Le taux de roulement de la main-d'oeuvre est élevé. La seule étude détaillée effectuée sur le sujet en 1975 par le Professeur Bernard Portis[2] pour le compte du MEIR a révélé à partir d'un échantillon de 25 usines de

1. MEIR 1984, pp. 15-16.

2. Reducing Labour Turnover in the Canadian Shoe Industry par Bernard Portis - University of Western Ontario, 1975.

chaussures que les taux de roulement étaient extrêmement élevés. Dr Portis a situé les taux de roulement de la main-d'oeuvre dans une fourchette de 56 p. 100 à 230 p. 100 par an. Il a constaté par ailleurs que le taux de roulement était particulièrement élevé dans les grands centres urbains en raison de la forte concurrence exercée par les autres employeurs, alors que les entreprises installées dans de petites localités éprouvaient moins de difficulté à attirer et à s'attacher la main-d'oeuvre. Le taux de roulement de la main-d'oeuvre s'est révélé particulièrement élevé dans le secteur des emplois non qualifiés. Dans leur réponse au questionnaire, 26 p. 100 des fabricants indiquent avoir en fait éprouvé des difficultés à recruter du personnel de production.

Lorsque la situation du marché exige une réduction de la production, les entreprises ont recours aux mises à pied de préférence à la réduction des horaires de travail. Pour la plupart, les mises à pied sont de courte durée, l'usine pouvant être fermée pendant une durée déterminée en réponse à des facteurs saisonniers ou un certain nombre d'employés étant mis à pied lorsque le carnet de commande est moins rempli que prévu. Ces employés sont normalement réintégrés aux effectifs dès que les commandes redeviennent normales. La réduction des horaires de travail semble avoir moins la faveur des directions, peut être en raison des résistances des syndicats, peut être aussi parce que les directions veulent tout simplement que certains employés plus productifs travaillent à temps plein. Le Tableau XVII fait état des mises à pied et des réductions d'horaires qui sont intervenues depuis 1980, sur la base des réponses fournies au questionnaire du Tribunal.

TABLEAU XVII

MISES À PIED ET RÉDUCTION DES HORAIRES DE TRAVAIL, 1980 À 1983

	Réduction des horaires			Mises à pied		
Année	Nombre d'employés	Nombre de semaine au total	Nombre de semaines en moyenne par employé touché	Nombre d'employés	Nombre de semaine au total	Nombre de semaines en moyenne par employé touché
1980	378 (3,62%)	19 656	52	2 161 (20,72%)	15 768	7,3
1981	41 (0,38%)	123	3	1 888 (17,39%)	17 304	9,2
1982	725 (7,69%)	33 496	46,2	3 010 (31,95%)	41 865	15,0
1983	421 (4,36%)	6 632	15,75	2 214 (22,94%)	14 765	6,7

*Les chiffres entre parenthèses correspondent au pourcentage de l'ensemble des employés touchés, tel qu'il ressort des réponses fournies au questionnaire.
Source : Questionnaire du Tribunal.

Selon une étude récente de la Commission de l'Emploi et de l'Immigration[1] du cas des travailleurs de l'industrie de la chaussure ayant demandé des prestations d'assurance chômage (i.e., travailleurs qui ont donc été mis à pied par leur entreprise) à un moment quelconque de la période 1974-1983, on a pu conclure que les travailleurs de l'Ontario et du Québec avaient respectivement travaillé en moyenne pendant 38 et 34 semaines. Ces périodes de travail ont été entrecoupées de périodes de chômage. De manière générale, on s'est aperçu que plusieurs demandeurs de prestations de chômage présentent cette alternance cyclique du chômage et du travail.

L'Annexe, Tableau A-6, reproduit à partir d'une étude de la CEIC, est tiré d'un échantillon de 10 p. 100 des demandeurs de prestations d'assurance-chômage dans l'industrie, échantillon qui a servi à calculer la moyenne des revenus annuels correspondant aux salaires pendant les périodes d'emploi, auxquels viennent s'ajouter les prestations reçues au titre du programme d'assurance sociale. Il apparaît clairement que les travailleuses ayant fait au moins une demande au titre de l'assurance-chômage au cours de la période 1972-1983 ont un revenu nettement inférieur à ceux des hommes placés dans la même situation. Il est clair, par ailleurs, que la moyenne des gains annuels des travailleurs de la chaussure est plus élevée en Ontario qu'au Québec, pour les hommes et pour les femmes, et aussi pour les employés "moyens" (moyenne pondérée). Enfin, les changements en pourcentage sur l'ensemble de la période nous montrent que la progression des gains annuels est plus forte au Québec qu'en Ontario, et donc que la différence des gains enregistrés en Ontario et au Québec s'est amenuisée. Les gains annuels de ces "demandeurs", exprimés en pourcentage de la moyenne annuelle des gains dans l'industrie, sont remarquablement élevés et remarquablement stables, ce que montre bien le Tableau XVIII.

---

1. Cost of Dislocation: An Investigation into the Nature and Magnitude of Labour Adjustment Problems in the Canadian Footwear Industry par Jahangir Alain - Commission de l'Emploi et de l'Immigration, février 1985.

TABLEAU XVIII

GAINS DES DEMANDEURS D'ASSURANGE-CHÔMAGE ET MOYENNE DES GAINS DANS L'INDUSTRIE, 1974 À 1983

Année	Gains des "demandeurs" de l'Ontario exprimés en pourcentage de la moyenne des gains annuels dans l'industrie	Gains des "demandeurs" du Québec exprimés en pourcentage de la moyenne des gains annuels dans l'industrie
1974	0,749	0,662
1975	0,759	0,690
1976	0,752	0,688
1977	0,720	0,681
1978	0,725	0,697
1979	0,765	0,745
1980	0,777	0,769
1981	0,795	0,792
1982	0,759	0,758
1983	0,810	0,785

Source : L'Annexe, Tableau A-6 et cat. 33-207 de Statistique Canada, Industrie du cuir.

CAPITAL INVESTI ET IMMOBILISATIONS

L'Annexe, Tableau A-7 nous fournit des statistiques en dollars courants sur la formation brute de capital fixe, les immobilisations nettes en milieu d'année et le montant des réparations portant sur les biens d'équipement au cours de la période de 11 années qui prend fin en 1984. L'Annexe, Tableau A-8 fournit ces mêmes données en dollars constants (en dollars de 1971). Il ressort de ces tableaux que les investissements ont baissé en termes réels par rapport à ce qu'ils étaient avant le contingentement, en 1974 et en 1975, par exemple. Il est évident par ailleurs que la quantité réelle de capital investi a chuté au cours des années 1980. La récession de 1982 et les taux d'intérêt élevés ont fait leur effet.

Les statistiques sur l'investissement et la formation de capital ne nous disent pas tout, tout particulièrement dans le secteur de la chaussure. Les achats des installations et de l'équipement existants auprès de fournisseurs canadiens n'y figurent pas. Il est probable que la concordance se fait mieux dans le cas des achats de bâtiments. Surtout, ces chiffres ne tiennent pas compte de toutes les immobilisations faisant l'objet d'une location-bail et, pour cette raison, le montant des immobilisations, et plus particulièrement des machines et de l'équipement, qu'utilise l'industrie de la chaussure, n'est pas comptabilisé intégralement. Il apparaît tout particulièrement difficile d'établir le pourcentage exact d'équipements que l'industrie utilise

en location-bail; certains membres de l'industrie estiment que ce pourcentage est resté relativement constant alors que d'autres affirment que les petites entreprises achètent de plus en plus le matériel qu'elles utilisent. En outre, les entreprises qui participent aux programmes de l'OCRI sont tenues d'acheter le matériel qu'elles acquièrent dans le cadre de ce système, de sorte qu'avec le temps le montant des capitaux propres reflètera cette exigence.

Il faut aussi savoir sur ce point que si les chiffres sur les immobilisations et les investissements excluent les biens acquis en location-bail, ce n'est pas le cas des statistiques à l'importation. La plupart des machines et de l'équipement sont en fait importés et l'on tient compte dans ces statistiques des importations destinées à la location-bail. Le Tableau XIX nous donne un certain nombre de précisions au sujet de la question des machines et de l'équipement en location-bail. Une comparaison entre les chiffres de la colonne en dollars constants du Tableau XIX et ceux de la formation brute de capital fixe de machines et d'équipement qui se trouvent à l'Annexe, Tableau A-8 nous enseigne que, tout particulièrement au cours de la deuxième moitié de la période, les importations d'équipement de fabrication de chaussures ont augmenté beaucoup plus vite que les dépenses consacrées aux machines et à l'équipement par l'industrie de la chaussure. On

TABLEAU XIX

IMPORTATIONS DE MACHINES ET DE PIÈCES PAR L'INDUSTRIE DE LA FABRICATION DES CHAUSSURES, 1974 À 1984

Année	En milliers de dollars	En milliers de dollars de 1971*
1974	6 395	5 629,40
1975	5 358	3 919,53
1976	5 155	3 738,22
1977	4 710	3 044,60
1978	7 520	4 150,11
1979	12 599	6 215,59
1980	13 222	6 093,09
1981	15 225	6 048,87
1982	9 286	3 466,22
1983	12 660	4 702,82
1984	20 177	7 035,22

Source : Cats 65-203, 65-007 de Statistique Canada et division des prix de Statistique Canada.

*Chiffres ramenés en dollars de 1971 en fonction de l'indice des prix des biens d'équipement dans l'industrie du cuir (1971=100).

peut en conclure que l'industrie fait de plus en plus appel à des machines et à du matériel loué. Parallèlement, les importations ne représentent qu'un supplément brut venant s'ajouter aux immobilisations, et rien ne nous permet d'en déduire une forme quelconque d'augmentation nette; c'est ainsi, en particulier, que la part représentée dans ces importations par les entreprises de location de matériel ne peut nécessairement être considérée comme l'indice d'une augmentation significative des immobilisations nettes destinées à la location-bail ni nous amener à conclure que la location-bail a en conséquence augmenté.

LA PRODUCTIVITÉ

Les changements de productivité traduisent l'évolution de l'efficacité avec laquelle des ressources économiques rares sont combinées pour donner une unité de production. Idéalement, toutes les ressources devraient être comptabilisées en tant que facteur de production; cependant, comme il est difficile de mesurer la quantité de capital utilisé dans certaines productions, la productivité est généralement mesurée en fonction d'un seul facteur de production, soit celui de la main-d'oeuvre. Étant donné, toutefois, que l'ampleur et que la vitesse des changements de production sont déterminés en réalité par plusieurs facteurs, la mesure de l'évolution de la production exprimée en fonction de la main-d'oeuvre ne repose pas uniquement en réalité sur la seule contribution de la main-d'oeuvre.

Le Tableau XX résume les données les plus utiles en matière de calcul de l'évolution de la productivité.

TABLEAU XX

STATISTIQUES FONDAMENTALES DE L'INDUSTRIE CANADIENNE DE LA CHAUSSURE

	C1	C2	C3	C4	C5
Année	Production (En milliers de paires)	Produit intérieur brut (En millions de dollars de 1971)	Nombre d'employés à la production	Milliers d'heures-personnes payées	Salaires versés aux travailleurs associés à la production (En milliers de dollars)
1974	50 077,1	101,6	14 273	29 999	83 645
1975	42 265,5	100,5	14 809	29 726	93 864
1976	40 843,1	107,7	14 214	29 036	105 999
1977	38 273,3	98,1	12 308	25 493	100 886
1978	43 586,5	109,8	13 066	26 826	118 517
1979	44 912,0	117,9	13 989	28 905	140 000
1980	37 661,4	109,3	13 262	27 020	142 178
1981	38 484,0	117,1	14 274	29 201	167 545
1982	33 027,2	101,5	12 245	25 415	152 325
1983	35 115,8	109,3	13 047	26 702	168 983

Source : Cats 61-203, 33-002, 33-207 de Statistique Canada.

Les deux premiers critères de mesure de la production en volume son deux paramètres simples : le nombre de paires produites et le PIB du secteur de la chaussure en dollars constants. Le nombre de paires produites est le plus simple des deux; s'il augmente, tous les autres facteurs restant constants, la productivité augmente. Cependant, en tant que critère de mesur de l'évolution de la productivité, le nombre de paires produites par unité de facteurs de production peut n'avoir qu'une valeur indicative, étant donné qu'il ne tient pas compte de l'évolution de la qualité d'une année à l'autre ni des changements découlant de l'évolution de la forme des matériaux à l'entrée, comme le montre, par exemple, l'apparition des chaussures collées et non plus cousues.

Le deuxième critère de mesure globale de la production industrielle est celui du produit intérieur brut (PIB) au coût des facteurs et en dollars constants. En se référant à cette grandeur, on parle parfois de produit intérieur réel (PIR). Le recours au PIB en dollars constants présente un certains nombres d'avantages sur le nombre de paires produites pour calculer la productivité. En premier lieu, le PIB en dollars constants englobe des valeurs relatives; en l'occurrence, si la production de pantoufles diminue par exemple d'un million de paires alors que la production de bottes en cuir augmente elle aussi d'un million de paires, le PIB va augmenter, tenant compte de la plus grande valeur ajoutée par la production de bottes en cuir par rapport aux pantoufles, alors que si l'on applique le critère du nombre de paires produites, rien n'a changé. En second lieu, le PIB établit la correction des changements résultant de l'emploi de ressources extérieures à l'industrie. Si l'industrie a produit davantage de paires de chaussures en faisant appel à des ressources supplémentaires à l'extérieur, le PIB en dollars constants sera ramené à un niveau inférieur pour tenir compte de cet emploi, alors que ce ne sera pas le cas du nombre de paires produites. Comme on peut le voir au Tableau XX, le PIB en dollars constants dans l'industrie de la chaussure est resté très fort depuis 1978, sauf pendant l'année de récession de 1982.

Le Tableau XXI, qui mesure la productivité d'après le nombre de paires de chaussures produites, fait état de la production annuelle moyenne de

chaque employé à la production[1] et de la production moyenne de chaque heure de salaire entre 1974 et 1983. Ces chiffres sont tirés respectivement des colonnes un, trois et quatre du Tableau XX.

TABLEAU XXI

PRODUCTION PAR EMPLOYÉ ET PRODUCTION PAR HEURE DE TRAVAIL, 1974 À 1983

Année	Production par employé (Nombre de paires)	Production par heure de travail (Nombre de paires)
1974	3508,5	1,6692914
1975	2858,0	1,4218364
1976	2873,4	1,4066378
1977	3109,6	1,5013277
1978	3335,9	1,6247845
1979	3210,5	1,5537782
1980	2839,8	1,3938343
1981	2696,1	1,3179016
1982	2697,2	1,2995144
1983	2691,5	1,3150986

Source : Tableau XX.

---

1. La production est rapportée au nombre d'employés à la production et non au nombre total d'employés en raison uniquement du fait que les statistiques s'appliquant au nombre d'heures de travail ne sont fournies que pour les employés à la production et non pour l'ensemble des employés. En conséquence, pour que les critères de mesure par employé et par heure de travail soient cohérents, le terme d'employé se réfèrera uniquement aux employés à la production, sauf indication contraire.

   Nota : Cette estimation se substitue à la production moyenne par heure de travail. Malheureusement, on ne dispose pas de statistiques sur le nombre d'heures de travail, de sorte que l'on a dû leur substituer le nombre d'heures rémunérées. La différence entre les deux correspond aux congés annuels payés, à l'ensemble des jours fériés rémunérés ainsi qu'à différentes situations propres à chaque établissement au cours desquelles un employé est payé sans travailler (temps consacré à la formation, congé pendant lequel l'employé est payé pour passer des examens médicaux organisés par l'entreprise, etc.). Comme toujours, la production par heure de travail se réfère à la production par heure de travail d'employés à la production.

On peut voir dans ce tableau, tout d'abord, que la production par employé et par heure de travail ont diminué au cours de la période; en second lieu, que la productivité ainsi mesurée est restée pratiquement la même depuis 1981; enfin, qu'il n'y a eu aucune reprise de la productivité depuis la récession de 1982. En 1983, le nombre de paires produites par employé était de 23,3 p. 100 inférieur à son niveau de 1974 et la production par heure de travail avait diminué de quelque 21,2 p. 100 au cours de la même période.

Le Tableau XXII fait état des autres critères de mesure de la productivité en fonction du PIB en dollars constants par employé et par heure de travail. Ces chiffres sont tirés des colonnes deux, trois et quatre du Tableau XX, respectivement.

TABLEAU XXII

PIB EN DOLLARS CONSTANTS PAR EMPLOYÉ ET
PIB EN DOLLARS CONSTANTS PAR HEURE DE TRAVAIL
(Moyennes annuelles, 1974 à 1983)

Année	PIB par employé de la chaussure (En milliers de dollars de 1971)	PIB par heure de travail dans la chaussure (En dollars de 1971)
1974	7,118	3,3868
1975	6,786	3,3809
1976	7,577	3,7092
1977	7,970	3,8481
1978	8,403	4,0930
1979	8,428	4,0789
1980	8,242	4,0452
1981	8,204	4,0101
1982	8,289	3,9937
1983	8,377	4,0933

Source : Tableau XX.

L'évolution dont fait état ce tableau traduit plus fidèlement les gains de productivité réalisés par l'industrie depuis le milieu des années 1970. Une forte croissance annuelle de la productivité réelle entre 1976 et 1979 a été suivie d'un plateau au début des années 1980; il est tout particulièrement intéressant de relever que la situation défavorable de 1981 et de 1982 n'a amené aucune réduction significative de la productivité, même si d'habitude la plupart des secteurs manufacturiers enregistrent de fortes baisses de productivité en période de sévère récession. Le PIB par heure de travail dans la chaussure a même atteint son niveau le plus élevé en 1983.

Comme nous l'avons noté précédemment, les critères de mesure de la productivité reliés aux facteurs de production autres que la main-d'oeuvre peuvent être d'une précision douteuse. C'est ainsi que la productivité liée aux immobilisations évolue non seulement en fonction de la quantité d'équipement disponible, mais aussi en fonction de sa qualité ou de sa structure (qui reflètent l'évolution de la technique) et des fluctuations de l'utilisation des capacités installées. Toutes ces considérations font appel à un certain pouvoir discrétionnaire et les estimations de l'apport quantitatif des immobilisations au mécanisme de production sont donc moins précises que les données se référant au nombre d'employés ou d'heures de travail. En dépit de ces réserves, le Tableau XXIII nous fournit un certain nombre de données de base dont on peut tirer la productivité du capital.

TABLEAU XXIII

IMMOBILISATIONS EN MILIEU D'ANNÉE EN MACHINES ET EN ÉQUIPEMENT, PIB EN TERMES RÉELS ET TAUX D'UTILISATION DES CAPACITÉS INSTALLÉES, SECTEUR DE LA CHAUSSURE, 1974 À 1983
(En millions de dollars de 1971)

Année	Immobilisations M&E	PIB en termes réels	Taux d'utilisation des capacités installées (En pourcentage)
1974	22,9	100,6	81
1975	24,8	100,5	70
1976	25,6	107,7	74
1977	26,0	98,1	72
1978	25,8	109,8	77
1979	25,6	117,9	78
1980	26,3	109,3	79
1981	26,3	117,1	78
1982	24,7	101,5	70
1983	24,2	109,3	71

Source : Annexe, Tableau A-8, Tableau XX et questionnaires envoyés par le Tribunal.

À partir des données du Tableau XXIII, qui se réfèrent aux immobilisations en dollars constants et au produit intérieur réel dans la chaussure, tirés des chiffres de Statistique Canada, et aux taux d'utilisation des capacités installées dans l'industrie, calculés à partir des réponses envoyées aux questionnaires, il est possible de calculer la productivité des immobilisations de l'industrie. Les résultats figurent au Tableau XXIV. Ce tableau nous révèle que chaque dollar de machine et d'équipement employé a procuré chaque année au cours de la période 1973-1984 entre cinq et six dollars de

production (exprimé en dollars de 1971). Cette série de statistiques nous indique qu'à l'exception des années difficiles qu'ont été 1974 et 1977, le capital a été constamment employé avec efficacité, et tout particulièrement en 1981 et en 1983. La forte baisse de la production par unité de capital investi en 1980 semble être due à une forte augmentation de la formation brute de capital fixe en termes réels au cours de cette année-là (se reporter à l'Annexe, Tableau A-8), que l'on peut éventuellement lier aux grands programmes d'assistance mis sur pied par les gouvernements, qui ont entraîné cette année-là une forte poussée des immobilisations en termes réels en milieu d'année. Le taux de productivité record du capital entre 1981 et 1983 semble traduire une grande efficacité de l'emploi des immobilisations. Dans l'ensemble, cependant, il convient d'éviter de faire aveuglément confiance à ces chiffres, en partie parce que les statistiques elles-mêmes sont imprécises et en partie en raison de la part incertaine que représente le matériel en location-bail, dont nous avons parlé précédemment.

TABLEAU XXIV

PRODUCTION RÉELLE PAR UNITÉ DE CAPITAL INVESTI, 1974 À 1983

Année	Capital investi (En millions de dollars de 1971)	Productivité du capital
1974	18,5	5,492
1975	17,4	5,776
1976	18,9	5,698
1977	18,7	5,246
1978	19,9	5,518
1979	20,0	5,895
1980	20,8	5,255
1981	20,5	5,712
1982	17,2	5,901
1983	17,2	6,355

Source : Tableau XXIII.

LES ÉLÉMENTS DE COÛT

L'Annexe, Tableau A-9 fait état de la répartition des coûts de fabrication des entreprises dont les activités portent principalement sur la fabrication de chaussures autres que les chaussures en caoutchouc. Ce tableau nous montre que la répartition des coûts est restée relativement stable au cours de la période 1974-1983. Il semble que les ratios concernant le coût des matériaux et des fournitures, le coût de la main-d'oeuvre ainsi que les coûts divers et les bénéfices soient restés relativement constants dans une

proportion de 2 :1 :1, le coût du combustible et de l'électricité représentant à l'heure actuelle moins de 1 p. 100 du chiffre d'affaires. Ces chiffres peuvent être rapprochés de ceux de l'Annexe, Tableau A-10, qui fournit des données du même type en ce qui a trait à l'ensemble du secteur manufacturier. Le pourcentage relativement élevé du coût des matériaux par rapport à l'ensemble des coûts est intéressant à relever dans le cas de la chaussure. Les "coûts divers" sont en augmentation dans l'industrie de la chaussure, contrairement à ce qui se passe dans l'ensemble du secteur manufacturier.

LA PERFORMANCE FINANCIÈRE

De manière générale, la performance financière (tirée des données financières remises au Tribunal) fait état d'un renforcement général de la situation financière de l'industrie depuis l'enquête de 1980. Le Tableau XXV résume l'évolution des ratios financiers courants du fabricant de chaussures canadien (moyen). Cette moyenne a été calculée à partir des questionnaires envoyés par 59 ou 60 fabricants dont les statistiques ont pu être utilisées; certains questionnaires ont été rejetés lors du calcul de cette moyenne parce qu'ils faisaient état de résultats trop sommaires ou parce qu'ils rendaient compte des résultats d'opérations diversifiées telles que ventes au détail. Il convient aussi de préciser que 70 entreprises seulement ont répondu au questionnaire sur les 143 qui ont été contactées; les statistiques fournies par un certain nombre de très gros fabricants n'ont pas été incluses, de même que celles de nombre de petites entreprises. En conséquence, on ne doit considérer le Tableau XXV qu'à titre indicatif de la performance financière réelle de l'industrie au cours de la période 1980-1984, comme c'est le cas de tous les autres tableaux tirés de cet "échantillon".

TABLEAU XXV

RATIOS DE RENTABILITÉ ET DE STRUCTURE FINANCIÈRE, 1980 À 1983
(Fabricant moyen de chaussures canadiennes)

	1980 (%)	1981 (%)	1982 (%)	1983 (%)
Bénéfices nets après impôt par rapport aux ventes	4	4	3	4
Bénéfices bruts par rapport aux ventes	23	24	24	24
Bénéfices nets après impôt par rapport aux total de l'actif •	7	7	7	7
Bénéfices nets après impôt par rapport aux fonds propres	19	19	15	16
Main-d'oeuvre directe par rapport au coût des ventes	26	27	27	27
Matériaux par rapport au coût des ventes	61	59	58	58
Frais généraux de fabrication par rapport au coût des ventes	13	14	15	15
Actif disponible par rapport au passif à court terme	165	169	191	175
Actif disponible (moins les stocks) par rapport au passif à court terme	84	88	110	103
Taux de roulement des stocks	352	369	389	430
Stocks/fonds de roulement	125	118	89	96
Total de l'actif par rapport au total du passif	158	163	181	172
Total des dettes par rapport aux fonds propres	171	159	124	140
Liquidités nettes (moins les emprunts) par rapport aux fonds propres	88	86	59	51
Intérêts financiers	227	216	213	292

Source : Clarkson Gordon 1984.

Le Tableau XXVI, qui est tiré de la référence 4 de l'étude préparée pour le compte du Tribunal par Clarkson Gordon, nous indique que l'entreprise "moyenne" a réalisé des ventes légèrement plus élevées en dollars courants en 1983 qu'en 1980, a eu un revenu net un peu supérieur et a enregistré une nette augmentation de ses fonds propres. On se souviendra que les années 1979 et 1980 ont été très favorables à l'industrie, alors que "1983" (comprenant les statistiques sur 12 mois de toute entreprise dont l'exercice financier a pris fin entre le 1er juillet 1982 et le 30 juin 1983) a subi le contrecoup, au vu des données financières qui sont consignées, de la sévère récession de 1982. En dollars constants, lorsque l'on ramène le prix des chaussures en fonction de l'indice des prix de vente industriels, les ventes et le rendement net

semblent laisser à désirer. L'évolution des ventes qui ressort de "l'échantillon" est nettement moins favorable que celle qui ressort des chiffres de la production des secteurs industriels indiqués au Tableau IV; cette différence résultant probablement de la structure de "l'échantillon utilisé" (par obligation) par Clarkson Gordon, un certain nombre des principaux fabricants n'étant pas pris en compte. Les chiffres s'appliquant aux revenus et aux fonds propres traduisent aussi l'absence de ces répondants et souffrent en outre des incertitudes liées à l'emploi des coefficients de déflation visant à éviter l'effet de l'inflation dans certaines statistiques de revenu. (Ces incertitudes sont une chose reconnue et tout à fait admise par la profession comptable et, bien entendu, par Clarkson Gordon, les propres consultants du Tribunal; les tableaux comportant des données financières "ajustées en fonction de l'inflation" ne figurent ici, selon les termes employés par le rapport de Clarkson Gordon "que pour illustrer les effets possibles de l'inflation").

TABLEAU XXVI

VENTES, RENDEMENTS NETS ET FONDS PROPRES DES FABRICANTS DE CHAUSSURES CANADIENNES "MOYENS"

(En dollars courants et constants*)

	1980	1981	1982	1983
En dollars courants				
Ventes	8 109 821	8 293 594	8 179 522	8 660 979
Changement en % depuis 1980		2,3	0,9	6,8
Rendement net	294 991	329 444	293 051	316 716
Changement en % depuis 1980		11,7	(5,8)	7,4
Fonds propres	1 574 044	1 721 416	1 892 412	2 005 672
Changement en % depuis 1980		9,4	20,2	27,4
En dollars constants				
Ventes	10 437 350	9 654 941	8 628 188	8 660 979
Changement en % depuis 1980		(7,5)	(17,3)	(17,0)
Rendement net	379 654	383 520	309 126	316 716
Changement en % depuis 1980		1,0	(18,6)	(16,6)
Fonds propres	2 025 797	2 003 977	1 996 215	2 005 672
Changement en % depuis 1980		(1,1)	(1,5)	(1,0)

*Prix ramené en dollars constants en fonction de l'indice des prix industriels, 1983 correspondant à la base 100:

1980	77,7
1981	85,9
1982	94,8
1983	100,0

Source : Clarkson Gordon 1984, Référence 4; Cat. 62-001 de Statistique Canada.

L'étude de Clarkson Gordon, qui compare les résultats financiers des fabricants de chaussures à ceux du secteur manufacturier et de l'ensemble de l'industrie, nous révèle que les fabricants de chaussures ont bénéficié d'un meilleur rendement par rapport à leur actif et à leurs fonds propres en 1979, en 1980 et en 1981 et, par ailleurs, que lors de l'année catastrophique de 1982, l'industrie de la chaussure a enregistré une chute moins grave de ses bénéfices avant impôt que le secteur manufacturier ou que l'industrie en général.

En tenant compte des incertitudes liées aux comparaisons effectuées entre "l'échantillon" et les statistiques de l'industrie, deux observations peuvent être faites au sujet de l'analyse présentée : l'une porte sur le fait que la pratique consistant pour l'industrie à exploiter en location-bail bon nombre de ses machines explique en grande partie le rendement plus élevé sur le capital investi, et l'autre sur le fait que le faible endettement de l'industrie par rapport à l'ensemble de son capital investi, comparativement à d'autres sociétés non financières, soulage les fabricants de chaussures du fardeau imposé à d'autres entreprises par le service de la dette, tout particulièrement à des périodes caractérisées par des taux d'intérêt élevés et une récession comme en 1981-1982.

La santé financière de l'industrie de la chaussure, analysée en fonction de la taille des entreprises, de la nature de la gamme, de la situation géographique et des marques, nous fournit un certain nombre d'enseignements supplémentaires. Les statistiques correspondantes sont présentées sous forme résumée par l'Annexe, tableaux A-11 et A-15. "L'échantillon" de Clarkson Gordon de l'Annexe, Tableau A-11 comporte quelque 21 petites entreprises (chiffre d'affaires maximum de 2,5 millions de dollars), 24 entreprises moyennes (chiffre d'affaires se situant entre 2,5 et 7,5 millions de dollars) et 16 ou 17 grosses entreprises (chiffre d'affaires de plus de 7,5 millions de dollars). Les résultats de cette étude doivent être interprétés en fonction de la répartition réelle des entreprises de l'industrie suivant leur taille, telle qu'elle ressort du nombre d'employés par établissement. Nous l'avons vu précédemment, quelque 25 à 30 p. 100 des établissements emploient moins de 20 personnes, 60 p. 100 à peu près emploient entre 20 et 200 personnes et 10 p. 100 environ emploient plus de 200 personnes, la taille optimale des établissements se situant probablement dans la moyenne, qui serait donc sous-représentée dans l'analyse financière. (Inversement, certaines entreprises dont l'effectif approche de 200 personnes pourraient être classées dans la catégorie supérieure.)

Le tableau nous indique que les entreprises de taille moyenne ont dans l'ensemble obtenu de meilleurs résultats de vente entre 1980 et 1984 que les plus grosses, alors que les petites entreprises se sont moins bien comportées tout en enregistrant des fluctuations moindres. Les marges bénéficiaires brutes ont été moins favorables aux petites entreprises; les entreprises moyennes se comportant bien par comparaison. Les petites entreprises disposaient dans l'ensemble de moins de liquidités que les grosses et

moyennes entreprises. En ce qui a trait au fardeau de la dette, les grosses et moyennes entreprises ont réussi à réduire très nettement leur endettement exprimé en pourcentage de leurs fonds propres entre 1981 et 1982, alors que les petites entreprises ont enregistré une légère hausse pendant cette même période.[1] Ce sont les petites entreprises qui ont fait les investissements les plus élevés par rapport à leurs fonds propres, les grosses entreprises réalisant les investissements les plus faibles. Les entreprises moyennes ont réalisé le plus fort taux de rendement sur le capital investi, les grosses entreprises réalisant le plus faible. Dans l'ensemble, et compte tenu de "l'échantillon", les petites entreprises ont obtenu une performance un peu moins satisfaisante que celle des grosses entreprises, les entreprises moyennes enregistrant finalement les meilleurs résultats. Comme nous l'avons noté, le secteur de la chaussure, tel qu'il est représenté par "l'échantillon", a moins souffert de la récession de 1982 que le reste de l'industrie, ce qui permet donc de replacer ces résultats dans un cadre plus général.

Analysé en fonction de l'orientation de la gamme (Annexe, Tableau A-12), le total de la dette exprimée en pourcentage des fonds propres a été bien plus élevé chez les fabricants de chaussures de femmes que chez les fabricants de chaussures d'hommes. Les entreprises produisant une gamme mixte ont réduit fortement leur dette en pourcentage en 1981-1982, la rapprochant de celle des fabricants de chaussures d'hommes. Ce sont les fabricants de chaussures de femmes qui ont enregistré les ratios les plus faibles en matière d'actif disponible, de bénéfice net et de marge bénéficiaire brute. L'analyse selon la situation géographique (Annexe, tableaux A-13 et A-14) montre que les entreprises du Québec présentent des ratios d'actif disponible plus élevés et des ratios de dette moins élevés qu'en Ontario; toutefois, les marges bénéficiaires brutes et le rendement des investissements sont plus faibles au Québec. Les entreprises implantées à l'extérieur des grands centres urbains (Montréal et Toronto) affichent des rendements supérieurs à celui des entreprises de ces deux grandes métropoles, la différence étant particulièrement marquée au Québec. D'après l'étude, les entreprises implantées à Montréal sont les moins profitables. L'étude nous révèle par ailleurs que les fabricants de produits de marque (Annexe, Tableau A-15) jouissent généralement d'une meilleure situation financière que ceux qui fabriquent des produits mixtes ou sans marque.

Lorsqu'on interprète les résultats de l'étude, qui semblent témoigner d'une faiblesse particulière des entreprises de chaussures de femmes sises au Québec, et plus particulièrement à Montréal, il ne faut pas oublier

---

1. Cette évolution reflète probablement les modifications du droit fiscal qui ont amené certains propriétaires à retirer sous forme de dividendes les bénéfices non distribués et à les réinvestir immédiatement sous forme de prêt des actionnaires.

que ne figurent dans "l'échantillon" qu'un seul fabricant de Montréal, qui, à la suite d'une longue période de difficulté financière, a été placée en règlement judiciaire à la fin de l'année 1984. L'ensemble du corpus n'étant pas représenté dans l'échantillon, l'effet dépresseur de ce facteur sur les statistiques en a été d'autant plus marqué. Malgré toutes les réserves que l'on peut faire au sujet de "l'échantillon", il n'en reste pas moins que les signes de faiblesse du secteur de la chaussure en cuir pour femmes, comparativement à d'autres secteurs, peuvent raisonnablement être considérés comme étant bien réels. Les recoupements faits avec d'autres études semblent justifier cette conclusion.

LES INDUSTRIES COMPLÉMENTAIRES[1]

Deux industries complémentaires, celles du tannage et des fabricants de crépins, fournissent une grande partie des matériaux utilisés par les fabricants de chaussures. Les tanneries dépendent tout particulièrement de l'industrie de la chaussure, qui représente entre 75 et 80 p. 100 de ses débouchés.

TABLEAU XXVII

INDICE DU PRODUIT INTÉRIEUR RÉEL -
TANNERIES ET FABRICANTS DE CRÉPINS, 1974 À 1983

Indice 1971=100

Année	Tanneries du cuir (CAÉ 1720)	Bottes et crépins (CAÉ 1792)
1974	84,2	126,9
1975	91,4	133,3
1976	90,6	119,2
1977	86,8	106,4
1978	100,0	125,6
1979	89,9	134,6
1980	80,1	112,8
1981	81,6	126,9
1982	67,7	117,9
1983	78,6	S.N.D.

S.N.D. - Statistiques non disponibles.

Source : Chiffres calculés à partir de données de Statistique Canada non publiées.

1. Avec le changement en 1983 du code CAÉ de 1980, les données à partir de 1983 pour les fabricants de bottes et crépins ne sont plus disponibles.

La baisse de la production en termes réels des tanneries, dont témoigne le Tableau XXVII, reflète la diminution globale du nombre de paires que les fabricants de chaussures déclarent avoir produites au cours de la même période. (Le bond temporaire de la production constaté en 1978 et par la suite en 1979 est probablement lié au profond bouleversement du commerce international du cuir et des peaux entraîné par les restrictions à l'exportation imposées à l'époque par l'Argentine, ainsi qu'à l'intensification de la demande des fabricants de chaussures au lendemain de l'imposition du contingentement.) Les fabricants de crépins, qui approvisionnent d'autres industries que la chaussure, ont subi une baisse moins nette dans l'ensemble, mais enregistrent des fluctuations marquées de leur production d'une année à l'autre.

Ces deux secteurs industriels emploient normalement environ 3 700 personnes par an, comme on peut le voir au Tableau XXVIII.

TABLEAU XXVIII

EMPLOI, INDUSTRIES COMPLÉMENTAIRES DE LA CHAUSSURE, 1974 À 1982

Année	Tanneries de cuir	Fabricants de crépins pour bottes et chaussures	Total
1974	2 492	1 277	3 769
1975	2 605	1 355	3 960
1976	2 613	1 340	3 953
1977	2 457	1 225	3 682
1978	2 465	1 302	3 767
1979	2 264	1 527	3 791
1980	2 283	1 496	3 779
1981	2 313	1 476	3 789
1982	2 007	1 261	3 268

Source : Cats 33-302, 33-203, 33-207 de Statistique Canada.

En 1974, il y avait 20 entreprises de tannage comptant 28 établissements et livrant du cuir d'une valeur de 97 millions de dollars. En 1982, les 30 établissements existants ont livré du cuir d'une valeur de 178 millions de dollars au total. Les matériaux et les fournitures continuent à être le principal poste de dépense des tanneries, représentant plus de 59 p. 100 des ventes en 1974 et 68 p. 100 en 1982; en 1979 les matériaux et les fournitures ont atteint un maximum de 72 p. 100 des ventes. L'industrie du tannage s'approvisionne traditionnellement sur le marché national. Le coût de la main-d'oeuvre, exprimé en pourcentage du chiffre d'affaires, a diminué de près de 5 p. 100 par rapport au milieu des années 1970 et au début des années 1980.

LES PROGRAMMES GOUVERNEMENTAUX

Le Tribunal a décrit dans son rapport de 1981 le fonctionnement du programme d'aide gouvernementale à l'industrie de la chaussure répondant au sigle FTIAP (programme de redressement des industries de la chaussure et de la tannerie), évaluant son impact et ses réussites au cours de l'été 1980. Le programme FTIAP permettait d'accorder des subventions pouvant se monter à 125 000 $ au titre de la consultation visant à concevoir des plans de restructuration. Des prêts garantis dont le montant pouvait s'élever à 1,5 millions de dollars étaient mis à la disposition des entreprises pour leur permettre d'améliorer leurs systèmes de contrôle financier et de production, leur méthode de mise en marché, leurs techniques et leur administration. Les entreprises de l'industrie de la chaussure et de la tannerie pouvaient être admises à bénéficier d'une aide au titre du programme de redressement[1].

L'aide gouvernementale ayant été autorisée au bénéfice de l'entreprise de la chaussure dans le cadre du FTIAP au cours de la période du 1er janvier 1974 au 31 mars 1981 s'est élevée à 2,7 millions de dollars. Sur cette somme, 859 000 $ ont été consacrés à l'aide préalable (évaluation de l'exploitation). Le reste, soit un 1,8 millions de dollars, correspond aux frais de consultation nécessités par la mise en application des plans de restructuration autorisés. Les prêts directs ou garantis se sont élevés à plus de 13 millions de dollars[2].

À la suite du rapport publié par le Tribunal en février 1981, et après avoir passé en revue les résultats obtenus en vertu du programme de redressement des industries de la chaussure et de la tannerie, le gouvernement a annoncé le 24 novembre 1981 une nouvelle politique s'adressant aux industries canadiennes de la chaussure et de la tannerie. Cette politique comportait les éléments suivants : 1) fin du contingentement global des importations de chaussures en cuir mis en place quatre ans plus tôt; 2) mise en place d'un contingentement global des importations de chaussures en toile pendant trois ans; et 3) mise à la disposition des entreprises d'une aide financière spéciale visant à poursuivre le processus de restructuration entamé par les industries de la chaussure et de la tannerie en vertu du FTIAP. Il a été demandé à l'Office canadien pour un renouveau industriel d'étendre ses compétences, jusqu'alors limitées au textile et au vêtement, aux industries de la chaussure et du tannage.

---

1. Source : ABC/Aide aux entreprises au Canada, Conseil des Ministres du développement économique, 1979.

2. Source : MEIR, Mai 1984.

Au cours de l'été 1982, le gouvernement a réimposé le contingentement global de l'importation de chaussures en cuir pendant une période de deux ans et demi.

L'OCRI aborde de manière globale le redressement industriel : son Programme sectoriel des entreprises vise à aider les entreprises de l'industrie, son Programme de développement industriel et commercial, à renforcer et à diversifier l'assise économique des régions fortement dépendantes des industries du textile, du vêtement et de la chaussure (TVC) et son Programme d'adaptation de la main-d'oeuvre, à aider à s'adapter à l'évolution de leur secteur. Le Programme d'adaptation est administré par la Commission de l'Emploi et de l'Immigration du Canada et celui du développement industriel et commercial ne nous intéresse pas directement dans le cadre de la présente annexe. Par contre, la contribution apportée à la croissance et au développement de l'industrie de la chaussure par le Programme sectoriel des entreprises, aujourd'hui comme à l'avenir, revêt une importance particulière. Le compte rendu qui suit est tiré d'un mémoire remis au Tribunal par l'OCRI en novembre 1984; les renseignements qui y figurent ont été classés confidentiels à l'origine mais, pour l'essentiel, sont maintenant du domaine public.

Le Programme sectoriel des entreprises comprend quatre éléments. Le plus important est celui de la restructuration et de la modernisation; les autres sont l'élément des services communs, l'élément des fusions et des prises de contrôle et l'élément de l'assurance des prêts. Toutes les demandes d'aide à l'investissement doivent être appuyées par un plan de restructuration dont les entreprises participantes doivent se doter après avoir pleinement évalué leurs forces et leurs faiblesses en matière de gestion, de finance, de mise en marché et de production. Il s'agit là d'une démarche en trois étapes : la première étape implique l'analyse globale des activités de l'entreprise, la deuxième étape, la mise au point d'un plan de restructuration à long terme (entre trois et cinq ans) afin de corriger les failles et de tirer parti des points forts, et la troisième étape, la mise en application de ce plan par l'entreprise. Les entreprises sont invitées à engager des consultants lors de la première et de la deuxième étape. L'OCRI paie jusqu'à 75 p. 100 des frais de consultation et, lors de la troisième étape, l'Office a pris l'habitude de défrayer jusqu'à 25 p. 100 du coût de l'investissement et jusqu'à 50 p. 100 des frais de consultation accessoires.

Lors de la mise en place du programme, l'OCRI a adopté comme politique de s'appuyer sur les points forts des entreprises, en partant du principe qu'une amélioration de l'efficacité et des capacités d'adaptation de l'industrie ne peut venir essentiellement que d'un renforcement de l'efficacité et des capacités d'adaptation des entreprises qui en font partie. Les consultations menées avec l'industrie et la volonté de choisir des entreprises en bonne santé à titre de bénéficiaires de l'assistance se sont doublées d'une exclusion du programme des nouveaux arrivants. En outre, l'OCRI a établi certains engagements que les entreprises sélectionnées doivent prendre en ce qui a trait au réinvestissement des bénéfices pendant une

période de contrôle pouvant aller jusqu'à cinq ans. Les bénéfices du programme ne s'appliquent pas aux fournisseurs et aux clients, aucune aide n'est accordée en cas d'intégration verticale ou de diversification, rien n'est prévu pour l'aide à l'exportation et aucune aide n'est accordée au titre de l'engagement de professionnels ou de spécialistes supplémentaires.

Le Tableau XXIX illustre la répartition des projets d'investissement mis sur pied par l'industrie à titre de la restructuration et de la modernisation avec l'aide de l'OCRI jusqu'en novembre 1984.

TABLEAU XXIX

INVESTISSEMENTS LIÉS À LA PRODUCTION ET À LA MODERNISATION
INDUSTRIE DE LA CHAUSSURE

	Coût de l'investissement (En milliers de dollars)	Honoraires de consultation (En milliers de dollars)	Recherche et développement (En milliers de dollars)	Total (En milliers de dollars)
Gestion, services informatiques	4 282	1 098		5 380
divers		862		861
Finances		48		48
Mise en marché	60	368		428
Fabrication	38 742	1 264	3 043	43 049
TOTAL	43 084	3 639	3 043	49 766

Source : Mémoire présenté au Tribunal par l'OCRI.

Les chiffres du Tableau XXIX font état de la répartition des projets de restructuration de l'industrie et illustrent les dépenses faites par les entreprises participantes. L'OCRI a pris pour habitude d'offrir une aide pouvant s'élever au maximum à 25 p. 100 du coût de l'investissement et à 50 p. 100 des autres frais, ne versant sa contribution que lorsque l'entreprise a réalisé la dépense prévue. Au 31 octobre 1984, environ 14,1 millions de dollars sur les 17 millions de dollars destinés à l'industrie de la chaussure en vertu du programme sectoriel des entreprises de l'OCRI avait été engagés de cette façon. Cette aide de 14,1 millions de dollars représente à peu près 28 p. 100 des 49,8 millions de dollars de l'ensemble des projets d'investissement liés à la restructuration et à la modernisation jusqu'alors approuvés au titre de l'aide.

Toutefois, en décembre 1984, il apparaît que les paiements réellement effectués à l'industrie de la chaussure en vertu de cet élément du programme se situent aux alentours de 2,2 millions de dollars. Si l'on considère que cette somme correspond à environ 25 p. 100 des dépenses réellement faites à cette date par les entreprises participantes, on peut en conclure que ces dépenses ne se sont pas élevées à plus de 9 millions de dollars. La date d'échéance prévue pour l'OCRI est celle de mars 1986 et, par conséquent, il apparaît que la majeure partie des investissements entrepris par l'industrie en vertu de ce plan auront lieu en 1985 et en 1986.

Les programmes/services[1] accessoires du gouvernement fédéral

Certains ministères et organismes du gouvernement mettent à la disposition des industries de la chaussure et du tannage un certain nombre de programmes et de services. La liste en est la suivante :

Office canadien pour un renouveau industriel

*Programme de développement industriel et commercial : ce programme s'adresse à toutes les industries manufacturières à plusieurs autres entreprises situées ou qui désirent s'établir dans une des zones spéciales désignées de l'OCRI : Cornwall, Hawkesbury, Valleyfield, Drummondville, Trois-Rivières, Shawinigan, Victoriaville et Plessisville.

Emploi et Immigration Canada

*Programme canadien pour un renouvau industriel (PCRI) : ce programme comprend une série de mesures d'adaptation industrielle et d'adaptation de la main-d'oeuvre en vue d'aider les industries du textile, du vêtement, de la chaussure et du tannage (TVCT) ainsi que leurs travailleurs tout en tenant compte des politiques du gouvernement à l'égard du secteur TVCT. Le 26 octobre 1981, le gouvernement fédéral a introduit ce programme pour une période de cinq ans (1981-1982 à 1985-1986) et lui a alloué une somme de 267 millions de dollars.

Affaires extérieures Canada

*Permis, licences et contingents d'importation et d'exportation : le Ministère est chargé de délivrer les permis d'exportation, les certificats internationaux

1. Tiré du Répertoire des programmes et services du gouvernement du Canada, 1984.

d'importation et les certificats internationaux de livraison, conformément à la Loi sur les licences d'exportation et d'importation et aux règlements qui régissent certains produits agricoles et laitiers, les textiles, les chaussures et les vêtements.

Travail Canada

*Prestation de préretraite : le Ministère accorde des prestations de préretraite aux employés âgés d'au moins 50 ans, licenciés de secteurs industriels désignés par le gouvernement fédéral et pour lesquels les programmes d'embauche ne donnent aucun résultat. (Les prestations sont versées par l'entremise des bureaux du Centre canadien de l'emploi.)

Les programmes provinciaux

Les deux provinces centrales, qui regroupent plus de 90 p. 100 de l'industrie de la chaussure, mettent à sa disposition l'aide et les services suivants :

*Au Québec, la province a mis à la disposition de l'industrie, de janvier 1979 à décembre 1982, des subventions à la recherche et au développement des produits dans le cadre du programme "Innovation-chaussure". Au cours de cette période, 64 entreprises ont bénéficié de 82 subventions se chiffrant à 5,9 millions de dollars au titre de projets représentant un investissement global de 14,6 millions de dollars.

*L'Ontario aide toutes les industries manufacturières, sous forme de prêts, par l'entremise de la Corporation de développement de l'Ontario. Au cours de la période 1971-1982, 17 prêts, d'un montant total de 4,5 millions de dollars, ont été attribués à 11 entreprises.[1]

Le programme "Innovation-chaussure" du gouvernement du Québec n'existe plus.

---

1. La description de ces programmes et de ces services est tirée du MEIR, Mai 1984, Section 7C.

TABLEAUX DE L'ANNEXE

TABLEAU A-1 - Tableau comparatif du PIR du secteur de la chaussure et d'un certain nombre de secteurs industriels déterminés

TABLEAU A-2 - Production nationale de la chaussure par genre, 1979 à 1984

TABLEAU A-3 - Estimation de l'emploi par province et par secteur (1982)

TABLEAU A-4 - Emploi dans la chaussure suivant la taille des effectifs, 1974 à 1983

TABLEAU A-5 - Gains horaires moyens sur l'ensemble de l'année, industrie de la chaussure, Québec et Ontario, 1970 à 1982

TABLEAU A-6 - Moyenne des gains horaires des travailleurs dans l'industrie de la chaussure, sur l'ensemble de l'année, en Ontario, 1972 à 1983
Moyenne des gains horaires des travailleurs dans l'industrie de la chaussure, sur l'ensemble de l'année, au Québec, 1972 à 1983

TABLEAU A-7 - Investissements et immobilisations des usines de chaussures, 1974 à 1984 (En dollars courants)

TABLEAU A-8 - Investissements et immobilisations des usines de chaussures, 1974 à 1984 (En dollars constants)

TABLEAU A-9 - Activités manufacturières des usines de chaussures : répartition des coûts

TABLEAU A-10 - Toutes industries manufacturières : répartition des coûts des principales activités de l'industrie

TABLEAU A-11 - Ratios de rentabilité et de structure financière 1980 à 1983 - fabricants de chaussures, suivant la taille de l'entreprise (En pourcentage)

TABLEAU A-12 - Ratios de rentabilité et de structure financière 1980 à 1983 - fabricants de chaussures, suivant le type de gamme (En pourcentage)

TABLEAU A-13 - Ratios de rentabilité et de structure financière 1980 à 1983 - fabricants de chaussures, suivant la situation géographique (En pourcentage) - Montréal - Québec

TABLEAU A-14 - Ratios de rentabilité et de structure financière 1980 à 1983 - fabricants de chaussures, suivant la situation géographique (En pourcentage) - Toronto - Ontario

TABLEAU A-15 - Ratios de rentabilité et de structure financière 1980 à 1983 - fabricants de chaussures, suivant la marque (En pourcentage)

ANNEXE, TABLEAU A-1

TABLEAU COMPARATIF DU PIR DU SECTEUR DE LA CHAUSSURE ET D'UN CERTAIN NOMBRE DE SECTEURS INDUSTRIELS DÉTERMINÉS*
(En millions de dollars de 1971)

Année	Chaussure	Fabrication de bien non-durables	Industries manufacturières	Industries de production de biens	Ensemble de l'économie
1974	101,6	11 110,1 (0,91)	23 497,2 (0,43)	39 679,9 (0,26)	99 347,2 (0,10)
1975	100,5	10 486,7 (0,96)	22 122,5 (0,45)	38 497,7 (0,26)	100 282,6 (0,10)
1976	107,7	11 255,2 (0,96)	23 519,2 (0,46)	40 823,0 (0,26)	105 415,6 (0,10)
1977	98,1	11 380,9 (0,86)	23 968,8 (0,41)	41 649,1 (0,24)	108 329,6 (0,09)
1978	109,8	11 977,3 (0,92)	25 136,8 (0,44)	42 538,7 (0,26)	111 879,3 (0,10)
1979	117,9	12 547,8 (0,94)	26 587,7 (0,44)	44 422,4 (0,27)	116 295,9 (0,10)
1980	109,3	12 548,1 (0,87)	25 809,1 (0,42)	44 143,8 (0,25)	117 779,7 (0,09)
1981	117,1	12 669,9 (0,92)	26 078,1 (0,45)	44 869,3 (0,26)	121 053,2 (0,10)
1982	101,5	11 743,3 (0,86)	23 103,4 (0,44)	40 871,9 (0,25)	115 888,5 (0,09)
1983	109,3	12 320,5 (0,89)	24 485,8 (0,45)	42 518,9 (0,26)	119 005,3 (0,09)

*PIR = Produit intérieur brut au coût des facteurs en dollars constants.

Les chiffres entre parenthèses indiquent le pourcentage représenté par le PIR de la chaussure par rapport aux différents PIR des grands secteurs industriels.

Source : Cat. 61-213 de Statistique Canada, Produit intérieur brut par industrie.

PRODUCTION NATIONALE DE LA CHAUSSURE PAR GENRE, 1979 à 1984

Nombre de paires

Année	Chaussures de toilette et de ville[1]	Chaussures de travail et d'usage courant[2]	Pantoufles	Chaussures de sport*	Chaussures en plastique et imperméables	Divers	Total
1974	30 196 357e	4 003 329e	8 045 370	3 297 682e	2 253 959	2 280 377e	50 077 074e
1975	26 452 936	3 302 657	6 768 564	3 477 392	1 564 557	699 404	42 265 510
1976	27 814 306	3 410 020	7 271 979	3 455 665	1 600 187	401 079	40 843 136
1977	24 019 786	3 385 387	5 542 069	3 314 682	1 589 349	422 074	38 273 347
1978	27 687 997	4 531 368e	6 166 253	3 572 328	1 348 544	279 980e	43 586 470
1979	29 661 077	4 100 982	5 883 496	2 015 240	1 592 765e	1 658 399	44 911 959e
1980	25 878 487	2 726 391	5 629 228	828 354	1 836 985	761 959	37 661 404
1981	27 857 379	1 957 947	5 775 425	554 634	1 806 576	532 084	38 484 045
1982	23 580 349	1 740 821	5 026 763	508 794	1 419 573	750 858	33 027 158
1983	25 102 167	2 045 485	5 277 600	547 882e	1 310 738	831 890	35 115 762e
1984	27 106 341	2 934 068	7 082 303	1 223 193	1 496 702	856 459	40 699 066

Source : Cat. 33-002 de Statistique Canada, Statistiques de la chaussure.

*Ne comprend pas les patins.

e - Estimation.

1. Pour 1974-1978, comprend les chaussures en toile; à partir de 1980, les chaussures en toile sont étendues à travers les autres catégories.

2. Ne comprend pas les chaussures en caoutchouc imperméables.

ANNEXE, TABLEAU A-3

ESTIMATION DE L'EMPLOI PAR PROVINCE ET PAR SECTEUR (1982)

SECTEUR	ENSEMBLE DE L'INDUSTRIE		QUÉBEC		ONTARIO		AUTRES PROVINCES	
	Emploi	Pourcentage du total	Emploi	Pourcentage du total	Emploi	Pourcentage du total	Emploi	Pourcentage du total
Hommes/garçons	5 168	(36)	1 609	(11)	3 253	(23)	306	(2)
Femmes/fillettes	6 029	(42)	3 330	(23)	2 673	(19)	26	(-)
Enfants/bébés	1 004	(7)	305	(2)	699	(5)	0	(-)
Pantoufles	718	(5)	242	(2)	469	(3)	7	(-)
Chaussures spéciales/sport	1 436	(10)	684	(5)	732	(5)	20	(-)
TOTAL	14 355	100	6 170	(43)	7 826	(54)	359	(3)

Hommes/garçons - figurent dans cette catégorie les bottes et souliers de toilette, les bottes et souliers de travail, les sandales (sauf les sandales de plage) et les bottes de cowboy.

Femmes/fillettes - figurent dans cette catégorie les bottes et les souliers de toilette, les sandales (sauf les sandales de plage) et les chaussures en bois.

Enfants/bébés - figurent dans cette catégorie les bottes et les souliers ainsi que les sandales (sauf les sandales de plage).

Pantoufles - figurent dans cette catégorie les pantoufles et les chaussures d'intérieur.

Chaussures spéciales et de sport - figurent dans cette catégorie les chaussures en plastique imperméables, toutes les chaussures de sport, les chaussures d'usage courant, les chaussures à empeigne en tissu et les chaussures NDA.

Source : MEIR, 1984, page 7.

ANNEXE, TABLEAU A-4

EMPLOI DANS LA CHAUSSURE SUIVANT LA TAILLE DES EFFECTIFS, 1974 à 1983

		1-19	%	20-49	%	50-99	%	100-199	%	Plus de 200	%	TOTAL
1974	Nombre d'employés	310	2	1 150	7	2 737	17	4 469	27	7 755	47	16 421
	Moyenne	8		30		78		140		352		98
1975	Nombre d'employés	240	1	963	6	2 564	15	5 872	35	7 221	43	16 860
	Moyenne	8		33		71		137		361		107
1976	Nombre d'employés	180	1	1 188	7	2 310	14	5 925	36	6 883	42	16 486
	Moyenne	6		36		72		144		362		107
1977	Nombre d'employés	278	2	1 117	8	3 127	21	3 897	27	6 079	42	14 498
	Moyenne	7		35		76		144		358		93
1978	Nombre d'employés	390	3	958	6	2 843	19	4 492	29	6 486	43	15 169
	Moyenne	9		35		75		145		381		97
1979	Nombre d'employés	364	2	1 078	7	3 165	20	3 538	22	8 009	49	16 194
	Moyenne	8		34		75		133		364		95
1980	Nombre d'employés	296	2			7 593	49			7 607	49	15 496
	Moyenne	6				79				380		96
1981	Nombre d'employés	265	2	851	5	2 921	18	5 034	30	7 423	45	16 494
	Moyenne	6		35		70		144		464		104
1982	Nombre d'employés	374	2	982	7	2 292	16	5 294	37	5 413	38	14 355
	Moyenne	8		34		65		139		416		89
1983[e]	Nombre d'employés	342	2	1 146	8	2 849	19	4 343	29	6 429	43	15 109
	Moyenne	7		34		71		136		357		88

e - Estimation du Tribunal. Nota : Les chiffre ayant été arrondis, la somme des pourcentages n'est pas obligatoirement égale à 100.

Source : Cats 33-203, 33-207 de Statistique Canada.

ANNEXE, TABLEAU A-5

GAINS HORAIRES MOYENS SUR L'ENSEMBLE DE L'ANNÉE, INDUSTRIE DE LA CHAUSSURE, QUÉBEC ET ONTARIO, 1970 À 1982

Année	Québec	Ontario	Pourcentage du Québec par rapport à l'Ontario
1970	1,90	2,04	93,14
1971	2,02	2,23	90,58
1972	2,16	2,34	92,31
1973	2,38	2,56	92,97
1974	2,77	2,93	94,54
1975	3,28	3,33	98,50
1976	3,82	3,71	102,96
1977	4,17	4,08	102,21
1978	4,54	4,24	107,08
1979	4,91	4,68	104,91
1980	5,34	5,09	104,91
1981	5,88	5,56	105,76
1982	6,23	6,03	103,32
Changement en pourcentage 1970-1982	227,9	195,6	

Source : MEIR, Mai 1984, Annexe 2.

ANNEXE, TABLEAU A-6

MOYENNE DES GAINS HORAIRES DES TRAVAILLEURS DANS L'INDUSTRIE DE LA CHAUSSURE, SUR L'ENSEMBLE DE L'ANNÉE, EN ONTARIO, 1972 À 1983

Année	Médiane, Total			Taille de l'échantillon		
	Femmes	Hommes	Moyenne	Femmes	Hommes	Total
1972	2762,86	5199,76	3859,56	732	599	1331
1973	3075,28	5498,91	4187,74	838	711	1549
1974	3536,40	6317,45	4809,63	932	787	1719
1975	3929,57	7091,02	5368,89	956	799	1755
1976	4647,17	8076,80	6219,93	1000	847	1847
1977	4883,56	8604,07	6612,90	981	852	1833
1978	5451,95	9471,83	7274,29	1066	884	1950
1979	6292,59	11030,53	8396,80	1144	914	2058
1980	6914,02	11835,89	9120,38	1120	910	2030
1981	7806,06	13643,47	10354,67	1173	909	2082
1982	8441,79	14049,28	10915,60	1097	866	1963
1983	9513,71	15261,63	12047,64	1087	857	1944
% de changement sur la période	244,4	193,5	212,2			

MOYENNE DES GAINS HORAIRES DES TRAVAILLEURS DANS L'INDUSTRIE DE LA CHAUSSURE, SUR L'ENSEMBLE DE L'ANNÉE, AU QUÉBEC, 1972 À 1983

Année	Médiane, Total			Taille de l'échantillon		
	Femmes	Hommes	Moyenne	Femmes	Hommes	Total
1972	2501,39	4296,20	3432,14	583	628	1211
1973	2721,45	4675,07	3717,77	687	715	1402
1974	3202,19	5247,88	4246,96	776	810	1586
1975	3632,50	6054,69	4876,78	802	843	1645
1976	4411,65	6914,58	5695,20	836	880	1716
1977	4744,19	7678,00	6251,41	814	860	1674
1978	5372,38	8512,58	6997,63	824	884	1708
1979	6253,36	9910,43	8173,64	814	900	1714
1980	6837,99	11002,81	9037,63	813	910	1723
1981	7781,95	12590,64	10310,20	819	908	1727
1982	8210,82	13224,59	10897,55	744	859	1603
1983	8782,49	14313,99	11686,79	749	828	1577
% de changement sur la période	251,1	233,2	240,5			

Source : Commission de l'Emploi et de l'Immigration du Canada, 1985.

ANNEXE, TABLEAU A-7

INVESTISSEMENTS ET IMMOBILISATIONS DES USINES DE CHAUSSURES, 1974 À 1984
(En milliers de dollars courants)

Année	Machines et équipement			Ensemble du capital		
	Formation brute de capital fixe	Immobilisation nettes en milieu d'année	Dépenses de réparation	Formation brute de capital fixe	Immobilisation nettes en milieu d'année	Dépenses de réparation
1974	5 532	26 371	2 900	8 033	61 022	3 500
1975	5 788	34 115	3 000	8 053	73 324	3 600
1976	4 151	36 128	3 500	5 469	78 766	4 300
1977	5 167	40 625	3 500	6 618	85 804	4 400
1978	4 156	46 795	3 500	6 377	94 663	4 600
1979	6 542	52 093	4 000	10 153	106 493	5 400
1980	8 990	57 605	4 700	10 866	118 062	6 100
1981	4 906	65 337	3 900	6 994	131 914	5 200
1982	3 627	65 388	3 600	5 543	136 724	4 500
1983p	9 934	66 800	3 500	12 289	138 784	5 400
1984f	9 139	72 784	3 600	10 332	149 783	5 400

Source : Statistique Canada - Document de travail sur les investissements et cat. 61-214.

p - Chiffres provisoires.

f - Prévisions.

ANNEXE, TABLEAU A-8

INVESTISSEMENTS ET IMMOBILISATIONS DES USINES DE CHAUSSURES, 1974 À 1984
(En milliers de dollars de 1971)

Année	Machine et équipement		Ensemble du capital	
	Formation brute de capital fixe	Immobilisations nettes en milieu d'année	Formation brute de capital fixe	Immobilisation nettes en milieu d'année
1974	4831,4	22 876	6447,5	49 210
1975	4224,8	24 809	5670,3	51 755
1976	2969,2	25 645	3640,4	52 671
1977	3327,1	25 968	4049,9	52 697
1978	2302,5	25 813	3534,7	52 410
1979	3229,0	25 605	5014,3	52 540
1980	4142,9	26 335	4914,7	53 396
1981	1983,8	26 256	2810,3	52 947
1982	1378,0	24 674	2062,4	50 904
1983[p]	3621,6	24 217	4430,9	50 024
1984[f]	3133,4	24 852	3452,1	50 136

Source : Statistique Canada, Document de travail sur les investissements et cat. 61-214.

p - Chiffres provisoires.

f - Prévisions.

*Chiffres ramenés à leur niveau de 1971 en fonction de l'indice des prix des biens d'équipement dans l'industrie du cuir (1971=100).

ANNEXE, TABLEAU A-9

ACTIVITÉS MANUFACTURIÈRES DES USINES DE CHAUSSURES : RÉPARTITION DES COÛTS

Année	Valeur des livraisons de produits fabriqués en propre	Coût des matériaux et des fournitures		Coût du combustible et de l'électricité*		Coût des travailleurs de la production et assimilés (salaire)		Coût divers et bénéfices	
	En milliers de dollars	En milliers de dollars	%	En milliers de dollars	%	En milliers de dollars	%	(en milliers de dollars)	%
1974	320 895	163 454	50,9	1 469	0,5	83 645	26,1	72 327	22,5
1975	351 221	174 100	49,6	1 537	0,4	93 864	26,7	81 720	23,3
1976	396 923	197 527	49,8	1 795	0,5	105 999	26,7	91 602	23,1
1977	389 879	190 405	48,8	2 076	0,5	100 886	25,9	96 512	24,8
1978	461 512	233 250	50,5	2 472	0,5	118 517	25,7	107 273	23,2
1979	600 425	317 736	51,4	2 880	0,5	140 000	22,6	139 809	22,6
1980	618 733	306 587	49,6	3 233	0,5	142 178	23,0	166 735	27,0
1981	704 445	347 760	49,4	3 512	0,5	167 545	23,8	185 628	26,4
1982	651 026	307 027	47,2	4 289	0,7	152 325	23,4	187 385	28,8
1983e	686 436	338 453	49,3	5 395	0,8	168 983	24,6	173 605	25,3

Source : Cat. 33-207 de Statistique Canada, Industries du cuir, Section II, CAÉ 1740, Tableau 1 : Statistiques principales.

*Jusqu'en 1982, le coût du combustible et de l'électricité était incorporé au coût des matériaux et des fournitures dans le cas des petits établissements.

e - Estimation du Tribunal.

ANNEXE, TABLEAU A-10

TOUTES INDUSTRIES MANUFACTURIÈRES : RÉPARTITION DES COÛTS DES PRINCIPALES ACTIVITÉS DE L'INDUSTRIE

Année	Valeur des livraisons de produits fabriqués en propre	Coût des matériaux et des fournitures*		Coût du combustible et de l'électricité*		Coût des travailleurs de la production et assimilés (salaire)		Coût divers et bénéfices	
	En milliers de dollars	En milliers de dollars	%	En milliers de dollars	%	En milliers de dollars	%	En milliers de dollars	%
1974	82 455	47 500	57,6	1 624	2,0	11 637	14,1	21 695	26,3
1975	88 460	51 177	57,9	1 806	2,0	12 672	14,3	22 805	25,8
1976	98 281	56 982	58,0	2 325	2,4	14 607	14,9	24 366	24,8
1977	108 852	62 981	57,9	2 790	2,6	15 813	14,5	27 268	25,1
1978	129 019	74 894	58,0	3 397	2,6	17 933	13,9	32 795	25,4
1979	152 133	90 270	59,3	3 880	2,6	20 377	13,4	37 606	24,7
1980	168 051	99 780	59,4	4 449	2,6	22 162	13,2	41 661	24,8
1981	190 927	114 342	59,9	5 474	2,9	24 533	12,8	46 579	24,4
1982	187 933	112 060	59,6	6 028	3,2	24 262	12,9	45 583	24,3

Source : Cats 31-210 (1974-1976), 31-203 (1977-1982) de Statistique Canada.

*Jusqu'en 1982, le coût du combustible et de l'électricité était incorporé au coût des matériaux et des fournitures dans le cas des petits établissements.

Nota : Les chiffres ayant été arrondis, la somme des pourcentages n'est pas obligatoirement égale à 100.

RATIOS DE RENTABILITÉ ET DE STRUCTURE FINANCIÈRE 1980 À 1983 - FABRICANTS DE CHAUSSURES, SUIVANT LA TAILLE DE L'ENTREPRISE
(En pourcentage)

	Petites entreprises				Entreprises moyennes				Grosses entreprises			
	1980	1981	1982	1983	1980	1981	1982	1983	1980	1981	1982	1983
Bénéfice net après impôt/ Chiffre d'affaires	3	3	4	4	3	5	3	3	4	4	3	4
Bénéfice brut par rapport au chiffre d'affaires	23	22	23	20	24	26	25	25	23	24	24	24
Bénéfice net après impôt/ Total de l'actif	6	5	7	6	6	9	6	6	7	7	7	7
Bénéfice net après impôt/ Avoir des actionnaires*	20	16	23	17	19	29	16	14	17	18	18	18
Actif disponible par rapport au passif à court terme	145	156	171	165	150	150	176	168	171	176	198	179
Actif disponible (moins les stocks) par rapport au passif à court terme	70	75	90	78	86	90	107	103	84	88	113	105
Taux de roulement des stocks	378	364	358	363	422	450	447	485	335	352	379	421
Stocks/fonds de roulement	166	145	114	134	128	120	91	95	122	115	87	94
Nombre d'entreprises	18	21	22	20	20	21	21	24	16	17	17	16

*Estimé comme étant le bénéfice net par rapport au total de l'actif multiplié par les frais d'investissement par rapport à l'avoir des actionnaires divisé par les investissements par rapport au total de l'actif; Nota : des erreurs de multiplication peuvent être produites.

Source : Estimations du Tribunal figurant dans Clarkson Gordon.

RATIOS DE RENTABILITÉ ET DE STRUCTURE FINANCIÈRE 1980 À 1983 - FABRICANTS DE CHAUSSURES, SUIVANT LE TYPE DE GAMME
(En pourcentage)

	Hommes				Femmes				Gamme Mixte			
	1980	1981	1982	1983	1980	1981	1982	1983	1980	1981	1982	1983
Bénéfice net après impôt/ Chiffre d'affaires	7	6	4	4	3	3	1	1	4	4	4	4
Bénéfice brut par rapport au chiffre d'affaires	25	25	24	22	21	22	21	20	24	25	25	24
Bénéfice net après impôt/ Total de l'actif	14	12	8	7	7	6	1	1	7	7	8	8
Bénéfice net après impôt/ Avoir des actionnaires*	28	30	16	16	26	19	5	3	19	18	19	18
Actif disponible par rapport au passif à court terme	270	210	293	229	147	150	142	139	168	172	208	185
Actif disponible (moins les stocks) par rapport au passif à court terme	159	126	187	142	84	91	89	87	82	85	116	106
Taux de roulement des stocks	375	457	451	446	437	484	479	507	335	344	369	413
Stocks/fonds de roulement	66	77	55	67	134	117	126	133	126	120	85	93
Nombre d'entreprises	3	4	4	4	15	16	17	17	36	39	39	39

*Estimé comme étant le bénéfice net par rapport au total de l'actif multiplié par les frais d'investissement par rapport à l'avoir des actionnaires divisé par les investissements par rapport au total de l'actif; Nota : des erreurs de multiplication peuvent être produites.

Source : Estimations du Tribunal figurant dans Clarkson Gordon.

ANNEXE, TABLEAU A-13

RATIOS DE RENTABILITÉ ET DE STRUCTURE FINANCIÈRE 1980 À 1983 - FABRICANTS DE CHAUSSURES, SUIVANT LA SITUATION GÉOGRAPHIQUE
(En pourcentage)

	À Montréal				À l'extérieur de Montréal				Au Québec			
	1980	1981	1982	1983	1980	1981	1982	1983	1980	1981	1982	1983
Bénéfice net après impôt/ Chiffre d'affaires	0	2	1	1	6	6	6	5	3	4	4	3
Bénéfice brut par rapport au chiffre d'affaires	19	21	21	19	25	26	25	23	22	24	23	21
Bénéfice net après impôt/ Total de l'actif	0	4	2	2	11	10	10	8	6	7	7	5
Bénéfice net après impôt/ Avoir des actionnaires*	0	18	7	8	18	18	20	12	14	19	18	11
Actif disponible par rapport au passif à court terme	133	143	144	130	222	225	305	291	174	183	209	192
Actif disponible (moins les stocks) par rapport au passif à court terme	72	73	81	72	133	133	196	200	100	102	127	122
Taux de roulement des stocks	368	403	402	442	366	355	397	421	367	377	399	431
Stocks/fonds de roulement	185	162	143	193	72	74	53	48	99	98	75	76
Nombre d'entreprises	14	16	15	15	18	19	20	20	32	35	35	35

*Estimé comme étant le bénéfice net par rapport au total de l'actif multiplié par les frais d'investissement par rapport à l'avoir des actionnaires divisé par les investissements par rapport au total de l'actif; Nota : des erreurs de multiplication peuvent être produites.

Source : Estimations du Tribunal figurant dans Clarkson Gordon.

ANNEXE, TABLEAU A-14

RATIOS DE RENTABILITÉ ET DE STRUCTURE FINANCIÈRE 1980 À 1983 - FABRICANTS DE CHAUSSURES, SUIVANT LA SITUATION GÉOGRAPHIQUE
(En pourcentage)

	À Toronto				À l'extérieur de Toronto				En Ontario			
	1980	1981	1982	1983	1980	1981	1982	1983	1980	1981	1982	1983
Bénéfice net après impôt/ Chiffre d'affaires	2	5	2	2	4	4	3	4	4	4	3	4
Bénéfice brut par rapport au chiffre d'affaires	16	22	20	20	25	25	26	26	24	25	25	25
Bénéfice net après impôt/ Total de l'actif	5	10	4	5	8	7	7	8	8	7	6	8
Bénéfice net après impôt/ Avoir des actionnaires*	18	32	14	16	24	18	14	19	23	18	14	19
Actif disponible par rapport au passif à court terme	124	125	123	127	166	168	198	174	159	160	179	164
Actif disponible (moins les stocks) par rapport au passif à court terme	47	60	61	63	77	83	110	98	72	79	98	91
Taux de roulement des stocks	503	412	468	487	320	355	365	416	342	364	383	429
Stocks/fonds de roulement	320	257	271	237	135	124	90	103	148	136	103	115
Nombre d'entreprises	11	13	14	14	11	11	11	11	22	24	25	25

*Estimé comme étant le bénéfice net par rapport au total de l'actif multiplié par les frais d'investissement par rapport à l'avoir des actionnaires divisé par les investissements par rapport au total de l'actif; Nota : des erreurs de multiplication peuvent être produites.

Source : Estimations du Tribunal figurant dans Clarkson Gordon.

RATIOS DE RENTABILITÉ ET DE STRUCTURE FINANCIÈRE 1980 À 1983 - FABRICANTS DE CHAUSSURES, SUIVANT LA MARQUE

(En pourcentage)

	À Toronto				À l'extérieur de Toronto				En Ontario			
	1980	1981	1982	1983	1980	1981	1982	1983	1980	1981	1982	1983
Bénéfice net après impôt/ Chiffre d'affaires	4	4	4	4	3	3	2	2	4	3	3	3
Bénéfice brut par rapport au chiffre d'affaires	25	27	27	27	19	19	19	18	20	21	21	20
Bénéfice net après impôt/ Total de l'actif	7	9	7	7	7	6	5	5	6	6	6	6
Bénéfice net après impôt/ Avoir des actionnaires*	18	21	14	17	27	24	18	16	14	16	12	12
Actif disponible par rapport au passif à court terme	160	173	199	177	131	130	145	135	204	182	199	196
Actif disponible (moins les stocks) par rapport au passif à court terme	78	91	115	105	62	65	78	69	116	95	115	119
Taux de roulement des stocks	343	367	372	431	426	446	464	455	342	338	393	417
Stocks/fonds de roulement	136	112	84	94	221	216	151	191	84	107	85	80
Nombre d'entreprises	27	27	28	28	14	16	15	15	13	16	17	17

*Estimé comme étant le bénéfice net par rapport au total de l'actif multiplié par les frais d'investissement par rapport à l'avoir des actionnaires divisé par les investissements par rapport au total de l'actif; Nota : des erreurs de multiplication peuvent être produites.

Source : Estimations du Tribunal figurant dans Clarkson Gordon.

ANNEXE B

LES IMPORTATIONS DE CHAUSSURES

LE CONTINGENTEMENT DE LA CHAUSSURE

À la suite des conclusions du rapport publié par le Tribunal antidumping en février 1981, le gouvernement a imposé un contingentement sur trois ans de toutes les importations de chaussures autres que les chaussures en cuir, chaussures en toile y comprises, à compter du 1er décembre 1981. En juillet 1982, le contingentement a été rétabli sur les chaussures en cuir. (À l'exception des chaussures en toile, toutes les chaussures, qu'elles soient ou non en cuir, avaient été contingentées entre le 1er décembre 1977 et le 30 novembre 1981.) En mai 1984, le gouvernement a annoncé que le contingentement, qui devait prendre fin en novembre 1984, serait prolongé jusqu'en mars 1986 pour qu'on ait le temps d'effectuer une enquête sur l'industrie de la chaussure. (Ce prolongement fut limité par la suite au mois de novembre 1985.) Il s'agit là de la quatrième enquête de ce type.

Le contingentement global des chaussures est administré par la Direction générale des relations commerciales spéciales (DGRCS) des Affaires extérieures. Les chaussures en caoutchouc ne sont pas soumises au contingentement. Par ailleurs, un certain nombre d'autres catégories de chaussures ne font pas l'objet d'un contingentement bien que leur importation soit placée sous surveillance et exige la possession d'un permis. Les catégories de chaussures placées sous surveillance figurent à l'Annexe, Tableau B-2.

TABLEAU I

ARTICLES PLACÉS SOUS SURVEILLANCE DE CONTINGENTEMENT

	1er déc. 1980 au 30 nov. 1981	1er déc. 1981 au 30 nov. 1982	1er déc. 1982 au 30 nov. 1983	1er déc. 1983 au 30 nov. 1984
En cuir	-	105 103*	511 794	720 284
Autres que le cuir	-	447 262*	4 002 029	7 939 737
Total	2 894 048	552 365	4 513 823	8 660 021

*Période de contingentement du 9 juillet 1982 au 30 novembre 1982.

La liste des chaussures placées sous surveillance s'est fortement allongée depuis 1981. En 1984, les importations dans cette catégorie se sont élevées à près de neuf millions de paires de chaussures, contre trois millions de paires en 1981. Les importations exemptées du contingentement ont vu leur nombre progresser de façon particulière en 1984 en raison de l'augmentation des importations de chaussures en plastique souple. La plupart des chaussures en plastique souple étant (ou devant être) soumises à des restrictions à l'importation, les chiffres de 1984 ne devraient pas pouvoir se maintenir. Toutefois, même en excluant les chaussures en plastique souple, il est évident que les importations non soumises au contingentement sont nettement en hausse depuis 1981.

En s'appuyant sur les permis d'importation exigés par le programme de contingentement, la DGRCS a mis au point un ensemble de statistiques venant compléter les chiffres d'importation officiels publiés par Statistique Canada. Confrontés aux données de Statistique Canada, les chiffres de la DGRCS nous permettent d'évaluer l'efficacité du contingentement des importations lorsqu'il s'agit de réduire la concurrence qui s'exerce sur les fabricants canadiens. Les quotas alloués ainsi que leur taux d'utilisation figurent aux tableaux II et III.

On voit dans ces tableaux que le taux d'utilisation global des quotas a augmenté considérablement depuis l'entrée en vigueur du contingentement en 1977. Cette situation est en partie le reflet des réajustements annuels des contingents alloués, de l'autorisation de certaines compensations entre différentes catégories de chaussures et de différentes modifications administratives ayant permis d'assouplir le système de contingentement.

Une étude des dernières statistiques nous montre que les taux d'utilisation des contingents sont beaucoup plus élevés qu'ils ne l'étaient au moment de la publication du rapport du Tribunal en 1981. La récession de 1982 et le non-contingentement des chaussures en cuir pendant la première moitié de cette même année ont probablement réduit les taux d'utilisation des contingents en 1982. De la même manière, la reprise de l'économie a contribué à faire augmenter les taux d'utilisation depuis 1982. Il convient aussi de noter, lorsque l'on évalue les taux d'utilisation, que les quotas alloués ont été relevés en 1983 et en 1984. Pour 1985, les quotas alloués ont été augmentés de 2 p. 100, chiffre inférieur à celui des deux années précédentes.

L'extension des exonérations, l'augmentation des quotas alloués et la progression des taux d'utilisation ont contribué à faire augmenter les importations depuis 1980. Lorsqu'on ajoute les importations non soumises à des quotas à celles qui sont contingentées, on s'aperçoit que les importations ont augmenté globalement d'environ dix millions de paires depuis 1980, soit une progression de près de 23 p. 100.

TABLEAU II

MONTANT ET TAUX D'UTILISATION DES QUOTAS DANS LA CHAUSSURE, 1977-1981

	Période de contingentement 1er déc. 1977 - 30 nov. 1978			Période de contingentement 1er déc. 1978 - 31 déc. 1979			Période de contingentement 1er jan. 1980 - 30 nov. 1980			Période de contingentement 1er déc. 1980 - 30 nov. 1981		
	Quota alloués (Nombre de paires)	Permis délivrés (Nombre de paires)	Taux d'utilisation	Quota alloués (Nombre de paires)	Permis délivrés (Nombre de paires)	Taux d'utilisation	Quota alloués (Nombre de paires)	Permis délivrés (Nombre de paires)	Taux d'utilisation	Quota alloués (Nombre de paires)	Permis délivrés (Nombre de paires)	Taux d'utilisation
HOMMES/GARÇONS												
Bottes, chaussures, sandales												
En cuir	5 384 537	4 067 536	75,5	5 364 788	4 191 510	78,1	4 402 739	2 994 089	68,0	4 713 316	3 242 118	68,8
Autres que le cuir	2 922 067	2 320 163	79,4	3 119 424	2 623 641	84,1	2 879 575	2 532 422	87,9	3 194 437	2 792 818	87,4
TOTAL	8 306 604	6 387 699	76,9	8 484 212	6 815 151	80,3	7 282 314	5 526 491	75,9	7 907 753	6 034 936	76,3
FEMMES/FILLETTES												
Bottes, chaussures, sandales												
En cuir	7 223 527	6 260 354	86,7	8 437 882	7 409 628	87,8	7 574 338	6 334 036	83,6	8 906 334	7 379 714	82,9
Autres que le cuir	7 542 384	6 513 595	86,4	7 597 280	6 783 990	89,3	6 661 611	5 994 564	90,0	7 443 737	6 751 923	90,7
TOTAL	14 765 911	12 773 949	86,5	16 035 162	14 193 618	88,5	14 235 949	12 328 600	86,6	16 350 071	14 131 637	86,4
ENFANTS/BÉBÉS												
Bottes, chaussures, sandales												
En cuir	1 095 892	789 500	72,0	1 338 784	945 076	70,6	1 096 063	601 361	54,9	1 275 613	735 754	57,7
Autres que le cuir	2 009 974	1 343 523	66,8	1 991 905	1 411 103	70,8	1 648 731	1 120 353	68,0	1 752 403	1 206 982	68,9
TOTAL	3 105 866	2 133 023	68,7	3 330 689	2 356 179	70,7	2 744 794	1 721 714	62,7	3 028 016	1 942 736	64,2
PANTOUFLES/CHAUSSURES D'INTÉRIEUR												
TOTAL	6 260 875	4 498 594	71,9	6 813 129	5 160 804	75,7	5 879 113	4 022 235	68,4	6 322 314	4 011 883	63,5
CHAUSSURES SPÉCIALES												
TOTAL	4 476 401	3 558 023	79,5	5 001 186	3 660 030	73,2	4 188 255	2 406 960	57,5	5 025 764	2 621 271	52,2
TOTAL GÉNÉRAL	36 915 657	29 351 288	79,5	39 664 378	32 185 782	81,1	34 330 425	26 006 000	75,8	38 633 918	28 742 463	74,4
% de changement				7,4	9,7		-13,4	-19,2		12,5	10,5	

Source : Affaires extérieures, Direction générale des relations commerciales spéciales.

TABLEAU III

MONTANT ET TAUX D'UTILISATION DES QUOTAS DANS LA CHAUSSURE, 1981-1985

	Période de contingentement 1er déc. 1981 - 30 nov. 1982*			Période de contingentement 1er déc. 1982 - 30 nov. 1983			Période de contingentement 1er déc. 1983 - 30 nov. 1984			Période de contingentement 1er déc. 1984 - 30 nov. 1985
	Quota alloués (Nombre de paires)	Permis délivrés (Nombre de paires)	Taux d'utilisation	Quota alloués (Nombre de paires)	Permis délivrés (Nombre de paires)	Taux d'utilisation	Quota alloués (Nombre de paires)	Permis délivrés (Nombre de paires)	Taux d'utilisation	Quota alloués (Nombre de paires)
HOMMES/GARÇONS										
Bottes, chaussures, sandales										
En cuir	1 031 517	1 056 600	102,4	2 825 230	2 644 309	93,6	3 139 101	2 878 269	91,7	3 210 198
Autres que le cuir	5 637 263	5 276 922	93,6	6 125 947	5 986 798	97,7	6 733 751	6 324 305	93,9	6 880 941
TOTAL	6 668 780	6 333 522	95,0	8 951 177	8 631 107	96,4	9 872 852	9 202 574	93,2	10 091 139
FEMMES/FILLETTES										
Bottes, chaussures, sandales										
En cuir	2 852 805	2 449 905	85,9	7 527 540	7 149 695	95,0	8 005 699	7 384 212	92,2	8 378 009
Autres que le cuir	12 060 429	10 651 876	88,3	13 465 728	12 470 422	92,6	15 308 026	14 288 560	93,3	15 409 689
TOTAL	14 913 234	13 101 781	87,9	20 993 268	19 620 117	93,5	23 313 725	21 672 772	93,0	23 787 698
ENFANTS/BÉBÉS										
Bottes, chaussures, sandales										
En cuir	183 789	103 089	56,1	668 827	573 511	85,7	664 823	555 375	83,5	618 334
Autres que le cuir	3 693 076	2 874 241	77,8	3 642 015	3 220 138	88,4	3 398 402	3 242 022	95,4	3 428 717
TOTAL	3 876 865	2 977 330	76,8	4 310 842	3 793 649	88,0	4 063 225	3 797 397	93,5	4 047 051
PANTOUFLES/CHAUSSURES D'INTÉRIEUR										
En cuir	61 004	90 351	148,1	159 650	134 214	84,1	135 900	99 149	73,0	117 743
Autres que le cuir	4 445 161	3 754 318	84,5	4 726 948	4 181 322	88,5	3 684 585	3 239 382	87,9	3 720 667
TOTAL	4 506 165	3 844 669	85,3	4 886 598	4 315 536	88,3	3 820 485	3 338 531	87,4	3 838 410
CHAUSSURES SPÉCIALES										
En cuir	417 525	319 960	76,6	1 290 769	1 107 606	85,8	1 361 695	1 066 247	78,3	1 330 344
Autres que le cuir	7 784 943	6 631 296	85,2	8 401 179	7 938 393	94,5	9 407 436	7 967 573	84,7	9 851 408
TOTAL	8 202 468	6 951 256	84,8	9 691 948	9 045 999	93,3	10 769 131	9 033 820	83,9	11 181 752
TOTAL, CUIR	4 546 640	4 019 905	88,4	12 472 016	11 609 335	93,1	13 307 218	11 983 252	90,1	13 654 628
% de changement				174,3	188,8		6,7	3,2		
TOTAL, AUTRES QUE LE CUIR	33 620 872	29 188 653	86,8	36 361 817	33 797 073	92,9	38 532 200	35 061 842	91,0	39 291 422
% de changement				8,2	15,8		6,0	3,7		
TOTAL GÉNÉRAL	38 167 512	33 208 558	87,0	48 833 833	45 406 408	93,0	51 839 418	47 045 094	90,8	52 946 050
% de changement	-1,2	15,5		27,9	36,7		6,2	3,6		2,1

*Période de contingentement pour les chaussures en cuir, 9 juillet 1982 - 30 novembre 1982.
Source : Affaires extérieures, Direction générale des relations commerciales spéciales.

Il n'y a pas que les chiffres globaux, la répartition des quotas suivant les secteurs revêt elle aussi une importance considérable pour évaluer l'effet du contingentement. De ce point de vue, il est difficile d'établir des distinctions claires entre fabricants, importateurs et détaillants, étant donné que de nombreuses entreprises exercent leurs activités à plusieurs niveaux ou sont affiliées à des entreprises d'autres secteurs. Afin d'éviter de ventiler arbitrairement les quotas suivant les secteurs, nous avons procédé à deux types d'estimations des quotas alloués, l'une qui porte sur les seuls fabricants et l'autre sur les fabricants affiliés à des importateurs et (ou) à des détaillants. Ces estimations figurent au Tableau IV.

En ce qui concerne le cuir, tout d'abord, les fabricants détiennent une part évaluée à 4 p. 100 de l'ensemble des quotas alloués. La part des fabricants passe à 20 p. 100 si l'on tient compte des quotas détenus par toutes les sociétés qui s'y rattachent. Plus les contingents alloués aux fabricants sont élevés, plus les contingents correspondants des importateurs et des détaillants sont faibles.

Les fabricants détiennent entre 4 et 26 p. 100 de l'ensemble des quotas alloués pour les chaussures autres que les chaussures en cuir, selon les hypothèses retenues en ce qui a trait aux contingents détenus par des filiales. Les importateurs jouent un plus grand rôle en matière d'importation de chaussures autres que les chaussures en cuir. En d'autres termes, les détaillants ont moins tendance à importer directement des chaussures autres que les chaussures en cuir.

TABLEAU IV

QUOTAS ALLOUÉS PAR SECTEUR, 1983

	Pourcentage de l'ensemble des quotas détenus par :		
	Les fabricants	Les importateurs	Les détaillants
Cuir			
i) Fabricants uniquement	4	59	37
ii) Fabricants et ensemble des sociétés associées	20	49	31
Autres que le cuir			
i) Fabricants uniquement	4	83	13
ii) Fabricants et autres sociétés associées	26	64	10

Source : Estimations du Tribunal s'appuyant sur les chiffres fournis par la Direction générale des relations commerciales spéciales concernant l'année de contingentement 1983.

Le tableau qui précède nous indique que l'évaluation de l'effet du contingentement sur les différents secteurs dépend des hypothèses qui sont faites au sujet de la répartition des quotas suivant les secteurs. C'est ainsi que les quotas détenus par les seuls fabricants, pour les chaussures soient ou non en cuir, ne représentent qu'une très faible part du total et, en conséquence, seule une faible partie des bénéfices attribuables aux quotas va aux seuls fabricants. Toutefois, si les fabricants possèdent des filiales dans d'autres secteurs qui, elles aussi, détiennent des quotas, et si l'on considère que ce sont les fabricants qui en retirent les bénéfices, le secteur de la fabrication dans son ensemble prend alors une part beaucoup plus significative du total des bénéfices, et la part dont bénéficient les autres secteurs est réduite en conséquence. En fait, les secteurs de la fabrication, de l'importation, du détail et de la vente en gros des chaussures sont étroitement imbriqués entre eux et, par conséquent, toute évaluation de l'effet du contingentement sur chacun d'entre eux, pris séparément, dépend des hypothèses faites au sujet des véritables bénéficiaires.

Le contingentement est de toute évidence un élément clé de la limitation de la concurrence exercée par les importations, mais il y a d'autres facteurs qui viennent influencer la compétitivité de l'industrie nationale de la chaussure. Ces autres facteurs sont les tarifs douaniers, les majorations aux fins des droits, les taux de change des devises et les taux d'inflation. Ces différents facteurs sont examinés dans les sections qui suivent.

LES TARIFS DOUANIERS

La plupart des chaussures entièrement manufacturées et non en caoutchouc entrent au Canada sous les numéros tarifaires énumérés à l'Annexe, Tableau B-3. Les droits imposés au titre du tarif de préférence générale (TPG) sont les moins élevés et s'appliquent généralement aux pays en développement. Toutefois, la majorité des chaussures entrent au Canada sous le numéro tarifaire 61105-1 pour lequel il n'existe pas de tarif de préférence en faveur des pays en développement. Les chaussures sont alors soumises dans ce cas au tarif le plus bas qui suit immédiatement et auquel le pays exportateur peut prétendre. Dans le cas de la plupart des pays, les droits applicables en vertu du numéro tarifaire 61105-1 seront ceux du tarif de la nation la plus favorisée (NPF), soit 23,4 p. 100.

En plus des droits de douane calculés en fonction de la valeur du produit, les importations en provenance de certains pays faisaient par ailleurs l'objet de majorations aux fins des droits avant le 1er janvier 1985. Les majorations applicables sont consignées à l'Annexe, Tableau B-4. Ces majorations constituent une mesure supplémentaire de protection des fabricants canadiens : le pourcentage de la majoration, de même que le tarif approprié, nous indique jusqu'à quel point la production canadienne a été protégée contre la concurrence exercée par les importations en provenance de certains pays. Ces majorations aux fins des droits ne sont cependant plus en

vigueur en vertu du système d'évaluation en fonction du prix de transaction mis en place le 1er janvier 1985. Cette modification du système d'évaluation a entraîné en soi une diminution de la protection des fabricants canadiens par rapport au système antérieur.

En plus des tarifs douaniers, l'industrie canadienne de la chaussure a eu recours à d'autres mécanismes de protection mis à la disposition des fabricants canadiens, notamment les procédures antidumping et les mesures de retorsion sur les droits de douane. Ces mesures peuvent être efficaces pour restreindre (et éventuellement dissuader) la concurrence exercée par les importations sous-évaluées.

LES TAUX DE CHANGE ET L'INFLATION

Les taux de change

Depuis 1980, le dollar américain s'est apprécié, ce qui a eu pour effet d'entraîner une augmentation de la valeur du dollar canadien par rapport aux devises des principaux pays fournisseurs de chaussures. Cette évolution ressort clairement du Tableau V (dans lequel les différentes diminutions correspondent à une augmentation de la valeur du dollar canadien). On trouvera plus de détails sur les taux de change à l'Annexe, Tableau B-5. L'augmentation de la valeur du dollar canadien depuis 1980 a renforcé la position concurrentielle des importations en provenance d'un certain nombre de grands fournisseurs, notamment, la Corée du Sud, l'Italie, le Brésil, Hong Kong et l'Espagne. Par contre, le taux de change est resté relativement stable avec Tai-wan et la compétitivité des importations correspondantes n'a pas véritablement changé.

TABLEAU V

ÉVOLUTION DES TAUX DE CHANGE, 1980-1984

Évolution des différentes devises par rapport au dollar canadien

Pays	Augmentation (Diminution en pourcentage)
Italie	(45,9)
Espagne	(50,6)
Royaume-Uni	(36,4)
France	(46,3)
Roumanie	(7,1)
Tchécoslovaquie	(15,2)
Pologne	(70,0)
Tai-wan	(0,2)
Corée du Sud	(21,0)
Hong Kong	(29,5)
États-Unis	10,8
Brésil	(96,5)

Nota : Les chiffres sont calculés à partir de moyennes annuelles.

Source : Bulletins sur les devises de Revenu Canada - Douanes et Accise.

Les taux d'inflation

Les taux d'inflation des différents pays sont présentés à l'Annexe, Tableau B-6. À l'exception de la Pologne et du Brésil, le rythme annuel d'inflation pendant la période de 1980-1983 s'est situé entre un minimum de 7 p. 100 (aux États-Unis) et un maximum de 20 p. 100 (en Italie). Par contre, les prix ont presque triplé en Pologne entre 1980 et 1983. Toutefois, le rythme élevé de l'inflation en Pologne a été largement compensé par une dépréciation de la monnaie polonaise. Le Brésil a été la proie d'une inflation encore plus élevée qu'en Pologne depuis 1980. En 1981 comme en

1982, les prix brésiliens ont doublé et le taux d'inflation semble avoir encore accéléré en 1983 et en 1984. Toutefois, comme l'indique l'Annexe, Tableau B-5, le taux de change brésilien, tout en enregistrant une forte diminution depuis 1980, n'a pas véritablement reflété l'augmentation du taux d'inflation dans ce pays. Compte tenu de cette situation, on pourrait s'attendre à ce que le prix moyen des importations en provenance du Brésil ait augmenté. Pourtant, comme on peut le voir à l'Annexe, Tableau B-24, le prix moyen de ces importations du Brésil a en réalité légèrement diminué depuis 1980. Bien que cela puisse s'expliquer en partie par une modification de la gamme importée, il est clair que la poussée de l'inflation au Brésil ne se reflète pas entièrement dans le prix des importations brésiliennes au Canada.

Les taux de change réels

La compétitivité de la chaussure canadienne face aux chaussures importées dépend à la fois du taux de change et du rythme de l'inflation au Canada comparativement à ce qu'enregistrent les principaux pays exportateurs de chaussures. Afin de tenir compte de l'effet net de l'évolution des taux de change et des taux d'inflation relatifs, nous avons calculé les taux de change réels dans les six principaux pays qui nous fournissent des chaussures. On trouvera ces chiffres à l'Annexe, tableaux B-7 à B-12. Une progression de l'indice réel des taux de change correspond à une appréciation de la valeur réelle du dollar canadien et donc à une baisse de la compétitivité du produit canadien sur le marché international.

Depuis 1980, la compétitivité des chaussures canadiennes a diminué face aux importations de Tai-wan, de la Corée du Sud et de la Chine. Il semble, par contre, que les produits canadiens soient plus concurrentiels face aux importations de Hong Kong. Dans le cas de Hong Kong, la baisse du taux de change réel reflète à la fois une inflation plus élevée que celle du Canada et une diminution de la valeur du dollar de Hong Kong.

L'industrie canadienne de la chaussure semble aussi être devenue plus compétitive face aux importations du Brésil. Toutefois, comme nous venons de le voir, les statistiques brésiliennes doivent être considérées avec une grande prudence. Ce pays a besoin de devises et ses prix à l'exportation sont libellés en dollars américains, ce qui pourrait signifier que le taux de change réel n'est peut-être pas un indicateur fiable de la compétitivité à l'exportation des produits brésiliens.

LES IMPORTATIONS GLOBALES

Les différentes catégories d'articles à l'importation dont tient compte l'analyse statistique effectuée dans le cadre de la présente enquête figurent à l'Annexe, Tableau B-1. Les importations globales de chaussures appartenant à l'ensemble de ces catégories sont comptabilisées dans le tableau ci-dessous.

TABLEAU VI

IMPORTATIONS GLOBALES, 1971-1984
(Nombre de paires)

Année	Nombre de paires (En millions)	Changement en pourcentage par rapport à l'année précédente	Indice (1971=100)
1971	41,3	-	100,0
1972	43,8	6,1	106,1
1973	39,7	(9,4)	96,1
1974	41,9	5,5	101,5
1975	36,8	(12,2)	89,1
1976	47,7	29,6	115,5
1977	46,2	(3,1)	111,9
1978	44,6	(3,5)	108,0
1979	41,4	(7,2)	100,2
1980	43,2	4,3	104,6
1981	52,0	20,4	125,9
1982	47,8	(8,1)	115,7
1983	50,9	6,5	123,2
1984	52,9	3,9	128,1

Source : Cats 65-007, 65-203 de Statistique Canada.

Entre 1971 et 1975, les importations globales de chaussures sont restées assez stables. Une baisse des prix moyens à l'importation et un dollar canadien relativement cher ont cependant contribué à une poussée des importations en 1976. C'est en grande partie en raison de cette situation que le Tribunal a constaté l'existence d'un préjudice grave qui, à son tour, a conduit à l'imposition d'un contingentement global sur les chaussures non en caoutchouc (à l'exclusion des chaussures en toile) en 1977.

Les importations ont ralenti entre 1977 et 1979, tendance qu'a relevée le Tribunal dans son rapport de 1981 sur l'industrie de la chaussure. Dans ce rapport, le Tribunal a jugé que les importations en provenance des pays en développement et à bas salaire étaient susceptibles de porter un préjudice grave à l'industrie canadienne si l'on n'instaurait pas des mesures de protection spéciales. Le Tribunal a cependant conclu que l'industrie nationale était en mesure de faire face à la concurrence exercée par les importations en provenance des pays en développement (à économie libérale ou à économie d'État). S'appuyant sur les conclusions du Tribunal, le gouvernement a supprimé le contingentement sur les chaussures en cuir et a étendu aux chaussures en toile le contingentement des autres types de chaussures. Cette décision est entrée en vigueur le 1er décembre 1981. La suppression du

contingentement des chaussures en cuir s'expliquait par le fait que la plupart des importations de ce type, à l'exception de celles du Brésil, provenaient des pays industriels développés. Par contre, les importations de chaussures autres que les chaussures en cuir émanaient avant tout des pays en développement.

Les importations, dont la progression avait repris en 1980, ont atteint leur point culminant en 1981. Cette évolution s'expliquait en partie par l'appréciation du dollar canadien par rapport aux devises de la plupart des grands pays fournisseurs de chaussures. Du fait de la suppression du contingentement, les importations de chaussures en cuir ont largement progressé, contribuant à alimenter la flambée des importations au cours de la première moitié de l'année 1982. Parallèlement, la production canadienne a chuté d'une façon significative, en raison notamment de la grave récession de l'économie canadienne. Face à cette situation, le gouvernement a rétabli le contingentement des chaussures en cuir à compter du mois de juillet 1982. À la suite de cette mesure et en raison de la détérioration générale de l'économie, les importations ont diminué pendant la seconde moitié de l'année 1982. Avec la reprise économique, les importations ont cependant repris de plus belle en 1983 et en 1984. En 1984, elles atteignaient un niveau record de 53 millions de paires de chaussures.

L'évolution des prix à l'importation est résumée au Tableau VII. Ce tableau s'appuie sur les données fournies par Statistique Canada, réajustées pour supprimer les majorations aux fins de droits. En raison de la méthode utilisée pour évaluer les importations en provenance des pays de l'Europe de l'Est, il n'a pas été possible d'en réajuster la valeur pour la rapprocher des prix de vente effectifs. Au cours de la période 1980-1984, le prix moyen des importations f.à.b. dans les pays exportateurs a progressé de 20 p. 100.

TABLEAU VII

ÉVOLUTION DES PRIX À L'IMPORTATION, 1971-1984

Importations globales

Année	Prix unitaire moyen* (En dollars)	Évolution du prix unitaire moyen (En dollars)	Changement dû à l'évolution de la gamme des produits (En dollars)	Changement dû à l'évolution des prix (En dollars)
1971	1,80$	N.D.	N.D.	N.D.
1972	1,91	0,11	0,00	0,11
1973	2,28	0,37	(0,03)	0,40
1974	2,95	0,67	0,25	0,42
1975	3,90	0,95	0,38	0,57
1976	3,74	(0,16)	0,06	(0,22)
1977	4,54	0,80	0,06	0,74
1978	5,07	0,53	(0,49)	1,02
1979	6,21	1,14	(0,06)	1,20
1980	6,76	0,51	0,22	0,29
1981	6,76	0,00	0,09	(0,09)
1982	7,31	0,55	0,46	0,09
1983	7,43	0,12	(0,05)	0,17
1984	8,13	0,70	0,32	0,38

N.D. - Non disponible.

*En fonction des données fournies par Statistique Canada réajustées pour ne pas tenir compte des avances sur la valeur en douane.

On enregistre depuis 1980 une progression régulière de la valeur moyenne des importations qui n'est pas attribuable à l'inflation. Au cours des audiences, un certain nombre de témoins ont laissé entendre que l'existence d'un contingentement quantitatif a pu amener les importateurs à acheter des chaussures plus onéreuses. Toutefois, même si l'on semble enregistrer une certaine amélioration de la qualité dans les secteurs des chaussures de femmes/fillettes et des chaussures spéciales, il ne semble pas qu'il y ait une nette tendance générale à l'importation de chaussures de plus grande valeur. Au contraire, la dégradation de la gamme de produits dans le secteur des chaussures hommes/garçons est évidente. La progression des importations de chaussures spéciales, dont le prix est plus faible en moyenne, pourrait bien avoir compensé les tendances divergentes des autres secteurs.

LES IMPORTATIONS SELON LES PRINCIPAUX PAYS EXPORTATEURS

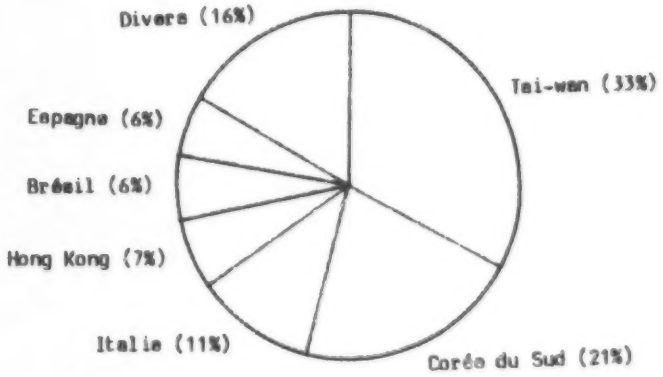
Les graphiques I et II font état respectivement de la quantité et de la valeur des importations en provenance des principaux pays exportateurs de chaussures. L'Annexe, Tableau B-13 fournit davantage de détails sur les

quantités importées. Les 14 pays qui figurent dans ce tableau sont responsables de 96 p. 100 de l'ensemble des importations de chaussures effectuées en 1984. Tai-wan, qui représente le tiers des importations, reste le principal fournisseur. L'ensemble des importations en provenance de Tai-wan, de la Corée du Sud et de Hong Kong, qui portent en majorité sur des chaussures autres que les chaussures en cuir, représentent 61 p. 100 de l'ensemble des importations effectuées en 1984, soit une augmentation de 54 p. 100 par rapport à 1980. Cette évolution est conforme à la tendance à l'établissement d'usines de fabrication de chaussures dans les pays récemment industrialisés.

GRAPHIQUE I

PART DES DIFFÉRENTS FOURNISSEURS

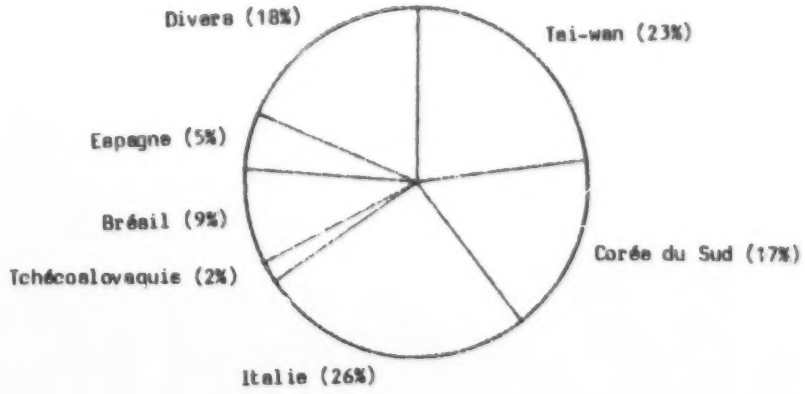
En volume, 1984



GRAPHIQUE II

PART DES DIFFÉRENTS FOURNISSEURS

En valeur, 1984



Par contre, les importations en provenance des pays développés, qu'il s'agisse de pays à économie libérale ou à économie d'État, sont généralement en déclin par rapport au total. Les importations en provenance de pays développés sont constituées avant tout par les chaussures en cuir. L'Italie, le principal fournisseur de chaussures en cuir importées, a vu sa part du total des importations diminuer entre 1980 et 1984. En raison cependant du prix moyen élevé de ses chaussures, l'Italie reste l'un des principaux fournisseurs de chaussures importées en valeur.

Le Brésil est le seul pays non développé qui soit un gros fournisseur de chaussures en cuir. La part des importations du Brésil par rapport à l'ensemble des importations effectuées en 1984 a augmenté de deux points en pourcentage comparativement à 1980.

LES IMPORTATIONS PAR SECTEUR

La ventilation des importations par secteur est résumée au Tableau VIII :

TABLEAU VIII

VENTILATION DE L'ENSEMBLE DES IMPORTATIONS, 1980-1984
(En pourcentage)*

	1980	1981	1982	1983	1984
Hommes/garçons	11	11	11	12	12
Femmes/fillettes	33	33	36	33	35
Enfants/bébés	5	5	6	5	5
Pantoufles/chaussures d'intérieur	11	10	9	10	8
Chaussures spéciales	40	42	38	41	40
TOTAL	100	100	100	100	100

*Le total n'est pas obligatoirement égal à 100 étant donné que les différents chiffres ont été arrondis.

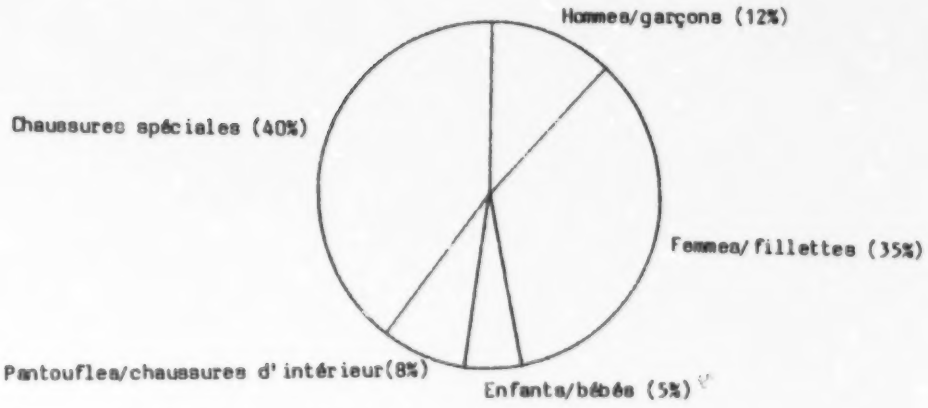
Source : Cats 65-203, 65-007, 65-207 de Statistique Canada.

La ventilation de l'ensemble des importations n'a pas beaucoup changé depuis 1980. Les chaussures spéciales et les chaussures de femmes/fillettes continuent à occuper la plus grande part du marché, puisqu'elles ont représenté les trois quarts des importations en volume en 1984. Cette répartition des importations par secteur, en volume et en valeur, figure respectivement aux graphiques III et IV.

GRAPHIQUE III

VENTILATION DES IMPORTATIONS

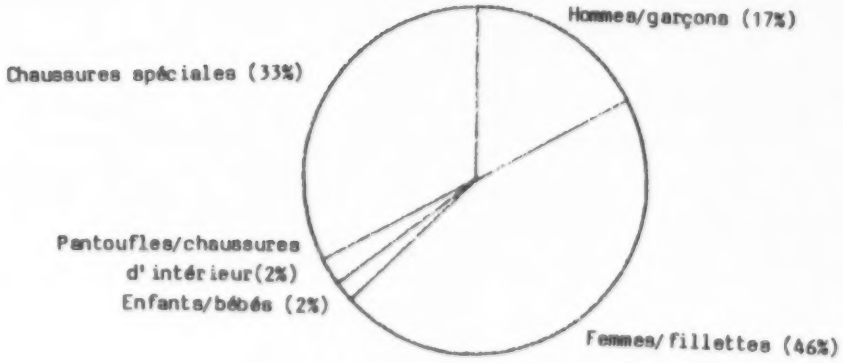
En volume, 1984



GRAPHIQUE IV

VENTILATION DES IMPORTATIONS

En valeur, 1984



LES IMPORTATIONS DE CHAUSSURES D'HOMMES/GARÇONS

Les importations de chaussures d'hommes et de garçons sont résumées au Tableau IX :

TABLEAU IX

IMPORTATIONS - CHAUSSURES D'HOMMES/GARÇONS, 1971-1984
(Nombre de paires)

Année	Nombre de paires (En millions)	Indice (1971=100)
1971	4,6	100,0
1972	4,9	106,5
1973	5,1	110,9
1974	6,3	137,0
1975	6,0	130,4
1976	7,3	158,7
1977	6,7	145,7
1978	5,5	119,6
1979	4,4	95,7
1980	4,6	100,0
1981	5,7	123,9
1982	5,5	119,6
1983	5,9	128,3
1984	6,2	134,8

Source : Cats 65-007, 65-203 de Statistique Canada.

Depuis 1980, les importations de chaussures d'hommes et de garçons enregistrent une tendance à la hausse brièvement interrompue en 1982. Comme on peut le voir à l'Annexe, Tableau B-34, la chute des importations de bottes de cowboy et de travail a entraîné une diminution globale des importations en 1982. D'autres facteurs expliquent eux aussi ce déclin, notamment, la récession, le rétablissement du contingentement des chaussures en cuir et l'abandon de la mode des chaussures de cowboy.

Les importations de chaussures d'hommes/garçons ont repris leur progression en 1983 et en 1984. En 1984, cette progression a été causée par l'augmentation des importations de bottes de travail et de chaussures de toilette en cuir.

Comme on peut le voir au Tableau III, les taux d'utilisation des quotas de chaussures d'hommes et de garçons ont progressé depuis 1982. Cela s'explique par le taux d'utilisation plus élevé des chaussures autres que celles en cuir.

Les importations par pays figurent à l'Annexe, Tableau B-29. À l'heure actuelle, les principales sources d'importation sont Tai-wan, l'Italie et la Corée du Sud. Les importations en provenance de ces trois sources ont largement augmenté depuis 1980.

Comme on peut le voir dans le tableau ci-dessous, le prix des importations de chaussures d'hommes/garçons a diminué de 2 p. 100 entre 1980 et 1984. La totalité de la baisse a eu lieu en 1982 et en 1983. Depuis 1980, la gamme de produits s'est détériorée, en raison principalement du pourcentage plus élevé d'importations de chaussures autres que les chaussures en cuir.

TABLEAU X

ÉVOLUTION DES PRIX À L'IMPORTATION

Chaussures hommes/garçons

Année	Prix unitaire moyen* (En dollars)	Évolution du prix unitaire moyen (En dollars)	Changement dû à l'évolution de la gamme des produits (En dollars)	Changement dû à l'évolution des prix (En dollars)
1971	3,92$			
1972	4,26	0,34	0,07	0,27
1973	5,09	0,83	(0,08)	0,91
1974	5,68	0,59	0,13	0,46
1975	6,55	0,87	0,10	0,77
1976	6,27	(0,28)	(0,30)	0,02
1977	8,07	1,80	0,25	1,55
1978	9,00	0,93	(0,23)	1,16
1979	11,89	2,89	0,40	2,49
1980	11,99	0,10	(0,89)	0,99
1981	12,13	0,14	(0,10)	0,24
1982	11,34	(0,79)	(0,75)	(0,04)
1983	10,57	(0,77)	(1,01)	0,24
1984	11,77	1,20	0,29	0,91

*En fonction des données fournies par Statistique Canada réajustées par éliminer les majorations aux fins des droits.

LES IMPORTATIONS DE CHAUSSURES DE FEMMES/FILLETTES

Les importations de chaussures de femmes/fillettes sont résumées au Tableau XI :

TABLEAU XI

IMPORTATIONS - CHAUSSURES DE FEMMES/FILLETTES, 1971-1984
(Nombre de paires)

Année	Nombre de paires (En millions)	Indice (1971=100)
1971	11,7	100,0
1972	12,3	105,1
1973	10,6	90,6
1974	11,5	98,3
1975	11,0	94,0
1976	15,4	131,6
1977	14,4	123,1
1978	15,5	132,5
1979	15,0	128,2
1980	14,5	123,9
1981	17,0	145,3
1982	17,1	146,2
1983	17,0	145,3
1984	18,6	159,0

Source : Cats 65-007, 65-203 de Statistique Canada.

Après avoir subi une légère diminution en 1980, les importations de chaussures de femmes et de fillettes ont repris en 1981. Cette situation a été due en grande partie à une augmentation des importations de chaussures autres que les chaussures en cuir (et plus particulièrement des chaussures en toile non touchées par le contingentement à l'époque). Les importations sont restées stables entre 1981 et 1983 en dépit de la récession de 1982, de l'extension du contingentement aux chaussures en toile en décembre 1981 et du rétablissement du contingentement sur les chaussures en cuir en juillet 1982. En 1984, les importations ont repris leur tendance à la hausse, atteignant le chiffre record de 18,6 millions de paires. Comme l'indique l'Annexe, Tableau B-35, les importations de chaussures fabriquées dans un autre matériau que le cuir continuent à progresser plus fortement que celles des chaussures en cuir.

On peut voir au Tableau III que les taux d'utilisation des quotas de chaussures de femmes et de fillettes sont à la hausse depuis 1982. Le nombre de quotas alloués a lui aussi nettement augmenté, ce qui est particulièrement évident dans le cas des chaussures autres que les chaussures en cuir.

La popularité croissante des chaussures en plastique moulé par injection (chaussures souples) pourrait avoir contribué à faire progresser le taux d'utilisation des quotas de chaussures de femmes autres que les

chaussures en cuir en 1984. Il semble par ailleurs que des quantités non négligeables de chaussures en plastique souples ont été importées sous la forme de sandales de plage, cette dernière catégorie de chaussures ne faisant l'objet d'aucune restriction à l'importation. D'après les données fournies par la DGRCS en ce qui concerne les permis, les importations de sandales de plage ont fait un bond, passant à six millions de paires au cours de l'année de contingentement 1984, contre trois millions de paires l'année précédente. Il est vraisemblable qu'une grande partie de cette augmentation doit être attribuée aux sandales en plastique souple. Si l'on ajoutait aux chiffres d'importation de la DGRCS les trois millions de chaussures souples qui auraient été ainsi importées, le total des importations de chaussures de femmes/fillettes dépasserait le quota alloué de 6 p. 100.

Il ressort de l'Annexe, Tableau B-30 que les principaux pays fournisseurs de chaussures de femmes et de fillettes sont Tai-wan, l'Italie et le Brésil. Tai-wan est le principal fournisseur de chaussures autres que les chaussures en cuir à l'importation. En raison de ses prix concurrentiels et de son style italien intéressant, le Brésil s'est taillé une part de plus en plus grande du marché des chaussures de mode en cuir à prix moyen. Dans une certaine mesure, la chaussure brésilienne a pris la place des importations italiennes dans ce secteur du marché.

Comme le montre le tableau ci-dessous, le prix des chaussures de femmes/fillettes importées a augmenté de 22 p. 100 sur la période 1980-1984. Un peu moins de la moitié de cette augmentation s'explique par un relèvement de la gamme importée, le reste étant dû à l'augmentation des prix dans chaque catégorie.

TABLEAU XII

ÉVOLUTION DES PRIX À L'IMPORTATION, 1971-1984

Chaussures de femmes/fillettes

Année	Prix unitaire moyen* (En dollars)	Évolution du prix unitaire moyen (En dollars)	Changement dû à l'évolution de la gamme des produits (En dollars)	Changement dû à l'évolution des prix (En dollars)
1971	2,49$			
1972	2,54	0,05	(0,15)	0,20
1973	3,00	0,46	(0,05)	0,51
1974	3,66	0,66	0,25	0,41
1975	4,97	1,31	0,32	0,99
1976	4,56	(0,41)	(0,14)	(0,27)
1977	5,57	1,01	(0,05)	1,06
1978	6,01	0,44	(0,77)	1,21
1979	7,62	1,61	0,13	1,48
1980	8,22	0,60	0,02	0,58
1981	8,14	(0,08)	(0,08)	0,00
1982	8,73	0,59	0,72	(0,13)
1983	9,46	0,73	0,28	0,45
1984	10,06	0,60	(0,11)	0,71

*En fonction des données fournies par Statistique Canada réajustées pour éliminer les majorations aux fins des droits.

LES IMPORTATIONS DE CHAUSSURES D'ENFANTS/BÉBÉS

Les importations de chaussures d'enfants et de bébés sont résumées au Tableau XIII. Dans ce secteur, les importations ne semblent pas véritablement obéir aux cycles économiques. C'est ainsi que les importations ont augmenté en 1982 en dépit de la sévère récession qui a eu lieu cette année-là.

TABLEAU XIII

IMPORTATIONS - CHAUSSURES D'ENFANTS/BÉBÉS, 1971-1984
(Nombre de paires)

Année	Nombre de paires (En millions)	Indice (1971=100)
1971	2,0	100,0
1972	2,3	115,0
1973	1,6	80,0
1974	2,2	110,0
1975	1,8	90,0
1976	3,0	150,0
1977	2,8	140,0
1978	2,7	135,0
1979	2,8	140,0
1980	2,0	100,0
1981	2,4	120,0
1982	2,7	135,0
1983	2,4	120,0
1984	2,8	140,0

Source : Cats 65-007, 65-203 de Statistique Canada.

Jusqu'en 1984, le taux d'utilisation du contingent global de chaussures d'enfants et de bébés est resté systématiquement plus faible que celui des chaussures d'hommes ou de femmes. Ce taux d'utilisation a progressé en 1983, parallèlement à la reprise de l'économie. Il est retombé en 1984, le taux d'utilisation du quota de chaussures en cuir faisant une véritable chute.

Les principaux fournisseurs de chaussures d'enfants et de bébés importées sont Tai-wan, Hong Kong, l'Espagne et l'Italie. Les deux premiers exportent avant tout des chaussures autres que les chaussures en cuir alors que l'Espagne et l'Italie sont les principaux fournisseurs de chaussures en cuir.

Comme on peut le voir au Tableau XIV, le prix des importations de chaussures d'enfants et de bébés en 1984 est légèrement inférieur à son niveau de 1980. Cela s'explique entièrement par une baisse des prix puisque l'on a enregistré un léger relèvement de la gamme des produits entre 1980 et 1984.

TABLEAU XIV

ÉVOLUTION DES PRIX À L'IMPORTATION, 1971-1984

Chaussures d'enfants/bébés

Année	Prix unitaire moyen* (En dollars)	Évolution du prix unitaire moyen (En dollars)	Changement dû à l'évolution de la gamme des produits (En dollars)	Changement dû à l'évolution des prix (En dollars)
1971	1,32	S.O.	S.O.	S.O.
1972	1,24	(0,08)	(0,01)	(0,07)
1973	1,83	0,59	0,19	0,40
1974	2,04	0,21	0,03	0,18
1975	2,35	0,31	0,04	0,27
1976	1,94	(0,41)	(0,18)	(0,23)
1977	2,19	0,25	(0,01)	0,26
1978	2,29	0,10	(0,21)	0,31
1979	2,67	0,38	(0,20)	0,58
1980	3,13	0,46	(0,10)	0,56
1981	3,18	0,05	0,24	(0,19)
1982	3,10	(0,08)	0,05	(0,13)
1983	3,26	0,16	(0,06)	0,22
1984	3,10	(0,16)	(0,15)	0,01

S.O. - Sans objet.

*En fonction des données fournies par Statistique Canada réajustées pour éliminer les majorations aux fins des droits.

LES IMPORTATIONS DE PANTOUFLES ET DE CHAUSSURES D'INTÉRIEUR

Les importations de pantoufles et de chaussures d'intérieur sont résumées au Tableau XV. Il ressort de ce tableau que les importations de pantoufles et de chaussures d'intérieur ont continué à baisser depuis 1980.

TABLEAU XV

IMPORTATIONS - PANTOUFLES/CHAUSSURES D'INTÉRIEUR, 1971-1984
(Nombre de paires)

Année	Valeur (En milliers de dollars)	Nombre de paires (En millions)	Indice (1971=100)
1971	3 524	6,6	100,0
1972	3 525	5,7	86,4
1973	4 246	6,2	93,9
1974	5 419	6,1	92,4
1975	5 851	4,5	68,2
1976	9 700	7,7	116,7
1977	9 558	7,2	109,1
1978	9 423	5,8	87,9
1979	11 142	5,6	84,8
1980	10 732	4,8	72,7
1981	11 975	5,0	75,8
1982	10 818	4,4	66,7
1983	12 015	4,9	74,2
1984	11 450	4,2	63,6

Source : Cats 65-007, 65-203 de Statistique Canada.

Comme on peut le voir au Tableau III, les taux d'utilisation des quotas de pantoufles et de chaussures d'intérieur ont augmenté en 1983 après avoir légèrement diminué en 1984. De manière générale, les taux d'utilisation des quotas de pantoufles et de chaussures d'intérieur ne semblent pas être suffisamment élevés pour que l'on enregistre une véritable restriction des importations de ce type de chaussure.

Les principales sources d'importation de pantoufles et de chaussures d'intérieur sont Tai-wan, la République populaire de Chine, Hong Kong et l'Espagne. Si l'on excepte les chaussures espagnoles, la majeure partie de ces importations sont en matériau fabriqué.

Depuis 1980, on assiste à une certaine évolution du classement des principaux fournisseurs de pantoufles et de chaussures d'intérieur. Tai-wan, qui conserve la première place, a vu sa part de l'ensemble des importations diminuer de 30 p. 100 entre 1980 et 1984. Pourtant, la part de Tai-wan dans les importations de chaussures d'hommes/garçons, de chaussures de femmes/fillettes et de chaussures spéciales a augmenté entre 1980 et 1983. La diminution de la part de Tai-wan sur le marché des pantoufles et des chaussures d'intérieur pourrait donc bien s'expliquer par un relèvement de la gamme des importations en provenance de ce pays, qui l'éloigne du marché des

pantoufles et des chaussures d'intérieur, dont les prix sont les plus bas. Le déclin de la part des importations de Tai-wan dans le secteur des pantoufles et des chaussures d'intérieur s'est accompagné d'une augmentation de la part représentée par la Chine. La Chine est plus présente en pourcentage en matière d'importation de pantoufles et de chaussures d'intérieur que dans les quatre autres grands secteurs. L'Espagne a elle aussi augmenté sa part des importations de pantoufles et de chaussures d'intérieur.

LES IMPORTATIONS DE CHAUSSURES SPÉCIALES

Les importations de chaussures spéciales sont résumées au Tableau XVI :

TABLEAU XVI

IMPORTATIONS - CHAUSSURES SPÉCIALES, 1971-1984
(Nombre de paires)

Année	Nombre de paires (En millions)	Indice (1971=100)
1971	16,5	100,0
1972	18,6	112,7
1973	16,4	99,4
1974	15,8	95,8
1975	13,5	81,8
1976	14,4	87,3
1977	15,1	91,5
1978	15,1	91,5
1979	13,7	83,0
1980	17,3	104,8
1981	21,9	132,7
1982	18,1	109,7
1983	20,7	125,5
1984	21,1	127,9

Source : Cats 65-007, 65-203 de Statistique Canada.

Le secteur des chaussures spéciales recouvre toute une gamme de chaussures qui comprend les chaussures en plastique imperméables, les bottes de ski, les chaussures de sport non décrites ailleurs (NDA), les chaussures d'usage courant à empeigne en tissu, les chaussures NDA et les patins à glace et à roulettes. Les principaux fournisseurs de chaussures spéciales importées sont la Corée du Sud et Tai-wan.

Après avoir enregistré une progression en 1980, les importations de chaussures spéciales ont atteint leur point culminant en 1981, soit 22 millions de paires. À la suite de la diminution cyclique de 1982, les importations ont repris en 1983 et en 1984, se rapprochant de leur niveau de 1981. Les quotas alloués aux chaussures spéciales ont considérablement augmenté depuis 1981, contribuant à la croissance des importations dans ce secteur.

Les deux catégories principales de chaussures spéciales sont les chaussures de sport NDA (soit principalement des chaussures de course et d'athlétisme) et les chaussures d'usage courant à empeigne en tissu. Ces deux catégories de chaussures ont représenté plus de 92 p. 100 des importations globales de chaussures spéciales en 1984. Ce type de chaussures importées est utilisé généralement pour les loisirs et, à ce titre, entre directement en concurrence avec la production canadienne de chaussures de sport ou de loisir. En outre, certaines substitutions ont lieu entre les deux grandes catégories du secteur des chaussures spéciales et celle des chaussures non de toilette dans les secteurs hommes/garçons, femmes/fillettes et enfants/bébés. Tout déplacement de la demande à l'intérieur des deux principales catégories de chaussures spéciales aura donc vraisemblablement des répercussions dans les trois autres secteurs de la chaussure.

Comme l'indique le tableau ci-dessous, le prix des importations de chaussures spéciales a augmenté de 22 p. 100 entre 1980 et 1984. (On ne dispose pas de chiffres comparables pour la période de 1971-1979.) Cette augmentation de prix s'explique presqu'en totalité par le relèvement de la gamme de produits, le prix des importations n'ayant pratiquement pas augmenté entre 1980 et 1984 une fois que l'on a effectué les réajustements dus à l'évolution de la gamme.

TABLEAU XVII

ÉVOLUTION DES PRIX À L'IMPORTATION, 1980-1984

Chaussures spéciales

Année	Prix unitaire moyen* (En dollars)	Évolution du prix unitaire moyen (En dollars)	Changement dû à l'évolution de la gamme des produits (En dollars)	Changement dû à l'évolution des prix (En dollars)
1980	5,84	N.D.	N.D.	N.D.
1981	5,67	(0,17)	0,13	(0,30)
1982	6,57	0,90	0,52	0,38
1983	6,55	(0,02)	0,03	(0,05)
1984	7,13	0,58	0,56	0,02

N.D. - Non disponible.

*En fonction des données fournies par Statistique Canada réajustées pour éliminer les majorations aux fins des droits.

Chaussures de sport

Les chaussures de sport NDA représentent la catégorie la plus importante en volume à l'intérieur du secteur des chaussures spéciales. On y trouve aussi bien les chaussures de sport spécialisées telles que chaussures de golf ou de bowling que les catégories plus générales telles que chaussures de piste, chaussures NDA et chaussures de sport, chaussures NDA sauf celles dont l'empeigne est en tissu (soit avant tout les chaussures de course). A l'heure actuelle, ces deux dernières catégories d'importation (chaussures de piste et de sport, NDA, à l'exception des chaussures à empeigne en tissu) représentent près de 80 p. 100 des importations de chaussures de sport. La Corée du Sud et Tai-wan restent les principaux fournisseurs de chaussures de sport à l'importation.

Chaussures d'usage courant, empeigne en tissu

Cette catégorie d'importation porte sur les chaussures dont l'empeigne est en tissu telles que chaussures à plate-forme, chaussures de course, tennis et espadrilles. Avant l'imposition en 1981 d'un contingentement sur les chaussures en toile, les chaussures d'usage courant à empeigne en tissu représentaient la majeure partie des importations de chaussures spéciales. Depuis l'imposition du contingentement, elles n'arrivent plus qu'en seconde position.

Les principaux fournisseurs de chaussures d'usage courant à empeigne en tissu sont la Corée du Sud, Hong Kong et Tai-wan.

Les patins

En 1984, les importations de patins ont diminué de 44 p. 100 par rapport à 1980. Ce déclin résulte de la baisse marquée des importations en provenance des États-Unis, de l'Italie et de Tai-wan (qui était jusqu'alors le principal fournisseur). Par contre, les importations de Hong Kong ont augmenté entre 1980 et 1984. Hong Kong est aujourd'hui le principal fournisseur de patins importés.

RÉSUMÉ ET CONCLUSIONS

Depuis la publication du rapport du Tribunal en 1981, le système de contingentement s'est largement renouvelé. Les quotas alloués ont été relevés et les exemptions élargies. Parallèlement, les taux d'utilisation des quotas ont augmenté du fait des réajustements annuels des quantités allouées aux différents secteurs de la chaussure, de l'autorisation de certaines compensations entre différentes catégories et de l'instauration de divers changements administratifs ayant permis d'assouplir le régime de contingentement. Cet assouplissement de l'administration des contingents s'est accompagné d'un réajustement des taux de change favorisant la compétitivité des chaussures

importées. Ces différents facteurs, de même que l'évolution en faveur d'une mode moins habillée (ce type de chaussure étant avant tout importé) ont contribué à favoriser les importations depuis 1980.

En ce qui a trait aux pays d'origine, les tendances décelées dans le rapport du Tribunal de 1981 se sont prolongées. Les nouveaux pays industrialisés, et en particulier Tai-wan et la Corée du Sud, ont augmenté leur part des importations au détriment des pays industriels avancés. Les importations de chaussures en cuir brésiliennes ont augmenté en volume, tout particulièrement dans le secteur femmes/fillettes. Le style a pris plus d'importance et les matériaux autres que le cuir sont de mieux en mieux acceptés, ce qui a favorisé l'accroissement des importations de chaussures de femmes. Les importations de chaussures d'hommes/garçons ont elles aussi progressé depuis 1980, mais leur croissance a été limitée par le fait que les matériaux autres que le cuir sont moins bien acceptés ainsi que par la grande stabilité des styles dans le secteur des chaussures pour hommes. Après avoir fortement progressé en 1981, les importations de chaussures d'enfants et de bébés se sont stabilisées. Les importations de pantoufles et de chaussures d'intérieur ont atteint un sommet en 1981 pour se stabiliser ensuite à un niveau inférieur. Dans le secteur des enfants comme dans celui des chaussures d'intérieur, les importations portent avant tout sur des matériaux autres que le cuir. Des cinq grands secteurs, c'est celui des chaussures spéciales qui a enregistré la plus forte augmentation des importations depuis 1980. Les chaussures de sport bon marché en provenance des pays en développement expliquent la plus grande partie de cette augmentation. La progression des importations de chaussures spéciales s'est produite en dépit de la récession et de l'imposition d'un contingentement des chaussures en toile en décembre 1981. Les quotas attribués ont toutefois été très généreux, comme le montre l'augmentation des allocations en 1983 et 1984 et la diminution des taux d'utilisation en 1984. Le prix moyen peu élevé des chaussures spéciales (comparativement à celui des chaussures dans les autres secteurs) a contribué à faire progresser les importations dans ce secteur.

TABLEAUX DE L'ANNEXE

TABLEAU B-1	Catégories commerciales des chaussures comprises dans la présente enquête
TABLEAU B-2	Chaussures placées sous surveillance
TABLEAU B-3	Tarifs douaniers en vigueur au 1er janvier 1985
TABLEAU B-4	Majorations aux fins de droits
TABLEAU B-5	Activités des taux de change (certains pays), 1978-1984
TABLEAU B-6	Activités de l'indice des prix des consommateurs (certains pays), 1971-1983
TABLEAU B-7	Indices des taux de change réels - Tai-wan
TABLEAU B-8	Indices des taux de change réels - Corée du Sud
TABLEAU B-9	Indices des taux de change réels - Italie
TABLEAU B-10	Indices des taux de change réels - Hong Kong
TABLEAU B-11	Indices des taux de change réels - Brésil
TABLEAU B-12	Indices des taux de change réels - Chine
TABLEAU B-13	Importations globales selon les principaux pays d'exportation (Nombre de paires), 1980-1984
TABLEAU B-14	Importations des États-Unis d'Amérique, 1980-1984
TABLEAU B-15	Importations de l'Italie, 1980-1984
TABLEAU B-16	Importations de Tai-wan, 1980-1984
TABLEAU B-17	Importations de la Corée du Sud, 1980-1984
TABLEAU B-18	Importations d'Espagne, 1980-1984
TABLEAU B-19	Importations de Hong Kong, 1980-1984
TABLEAU B-20	Importations du Royaume-Uni, 1980-1984
TABLEAU B-21	Importations de Roumanie, 1980-1984
TABLEAU B-22	Importations de Pologne, 1980-1984

TABLEAU B-23 Importations de Tchécoslovaquie, 1980-1984

TABLEAU B-24 Importations du Brésil, 1980-1984

TABLEAU B-25 Importations de l'Inde, 1980-1984

TABLEAU B-26 Importations de la République populaire de Chine, 1980-1984

TABLEAU B-27 Importations de l'Allemagne de l'Ouest, 1980-1984

TABLEAU B-28 Total des importations, 1980-1984

TABLEAU B-29 Importations de chaussures pour hommes/garçons selon les principaux pays d'exportation, 1980-1984

TABLEAU B-30 Importations de chaussures pour femmes/fillettes selon les principaux pays d'exportation, 1980-1984

TABLEAU B-31 Importations de chaussures pour enfants/bébés selon les principaux pays d'exportation, 1980-1984

TABLEAU B-32 Importations de pantoufles/chaussures d'intérieur selon les principaux pays d'exportation, 1980-1984

TABLEAU B-33 Importations de chaussures spéciales selon les principaux pays d'exportation, 1980-1984

TABLEAU B-34 Importations par catégorie - hommes/garçons, 1980-1984

TABLEAU B-35 Importations par catégorie - femmes/fillettes, 1980-1984

TABLEAU B-36 Importations par catégorie - enfants/bébés, 1980-1984

TABLEAU B-37 Importations par catégorie - chaussures spéciales, 1980-1984

ANNEXE, TABLEAU B-1

CATÉGORIES COMMERCIALES DES CHAUSSURES COMPRISES DANS LA PRÉSENTE ENQUÊTE

Hommes/garçons

791-01	Bottes et souliers de travail, en cuir
791-03	Bottes et souliers de toilette, en cuir
791-05	Bottes et souliers de travail, NDA
791-06	Bottes et souliers de toilette, NDA
792-02	Sandales, sauf les sandales de plage
798-91	Bottes de cowboy

Femmes/fillettes

791-51	Bottes et souliers de toilette, en cuir, collés
791-53	Bottes et souliers de toilette, en cuir, NDA
791-55	Bottes et souliers de toilette, collés, NDA
791-57	Bottes et souliers de toilette, NDA
792-51	Sandales en cuir, collées
792-53	Sandales en cuir, NDA
792-55	Sandales en plastique
792-57	Sandales, NDA
798-96	Chaussures en bois

Enfants/bébés

791-72	Bottes et souliers en cuir
791-79	Bottes et souliers, NDA
792-71	Sandales, sauf les sandales de plage

Pantoufles/chaussures d'intérieur

793-90	Pantoufles et chaussures d'intérieur

Chaussures spéciales

794-83	Chaussures en plastique imperméables
798-93	Bottes de ski

798-95 Chaussures d'athlétisme, NDA (on notera que les différentes catégories de patins sont classées à part)
798-97 Chaussures d'usage courant à empeigne en tissu
798-99 Chaussures, NDA (à l'exclusion du numéro 798-9975 - pantoufles jetables)

Patins

798-9573 Bottines, patins à glace (sans lame), en cuir
798-9575 Bottines, patins à glace (sans lame), à l'exclusion du cuir
832-8230 Patins, à glace, avec bottines incorporées
832-8914 Patins, à roulettes, avec ou sans bottine incorporée

Contrairement à la fois précédente, les patins ont été expressément inclus dans le mandat de la présente enquête. Lors de l'enquête précédente, les bottines pour patins étaient incluses dans la catégorie des chaussures de sport alors que les patins complets (avec lames ou roulettes incorporées) étaient exclus. Les chaussures en toile ont été prises en compte lors des deux enquêtes. Une part non négligible des importations de chaussures en toile figure dans la catégorie 798-97 (chaussures d'usage courant, empeigne en tissu), même si certaines importations de chaussures en toile peuvent être comptabilisées dans d'autres secteurs et, en particulier, dans celui des chaussures de femmes/fillettes.

Voici la liste des catégories d'articles qui ne relèvent pas de la présente enquête :

792-90 Sandales de plage
794-80 Bottes pour motoneiges
794-81 Chaussures caoutchouc imperméables, NDA

Comme pour les enquêtes précédentes, ces catégories d'articles n'ont pas été prises en compte dans l'analyse parce que le caoutchouc en est le composant principal.

ANNEXE, TABLEAU B-2

CHAUSSURES PLACÉES SOUS SURVEILLANCE

1. Chaussures en plastique imperméables
2. Sandales de plage
3. Bottines de ski de descente
4. Bottes de cowboy dont la valeur en douane est de plus de 50$ la paire
5. Chaussures de golf
6. Chaussures orthopédiques
7. Chaussures de montagne et de randonnée dont la valeur en douane est de plus de 40$ la paire
8. Chaussures de motocross
9. Chaussures de bowling
10. Chaussures de danse
11. Bottines de patins à glace et à roulettes
12. Bottes d'équitation anglaises
13. Chaussures de femmes de taille 10½ (taille métrique 43) et plus
14. Chaussures de cyclisme
15. Chaussures d'haltérophilie
16. Chaussures de boxe et de lutte
17. Chaussures de lancer du poids et du disque
18. Chaussures et sandales en cuir dont la valeur en douane est d'au moins 35$ (canadiens) la paire
19. Bottes en cuir dont la valeur en douane est d'au moins 60$ (canadiens) la paire
20. Chaussures à pointes, non en cuir
21. Chaussures de baseball à pointes, non en cuir
22. Chaussures à crampons détachables, non en cuir
23. Chaussures de squash vulcanisées, non en cuir
24. Chaussures de volleyball vulcanisées, non en cuir

ANNEXE, TABLEAU B-3

TARIFS DOUANIERS EN VIGUEUR
(au 1er janvier 1985)

Numéro tarifaire	Description	TBP*	TNF* (en %)	Tarif général	TPG*	Royaume-Uni et Irlande
61100-1	Bottes et chaussures, attaches en acier	15,0	22,5	35,0	S.O.	22,5
61105-1	Bottes, chaussures, n.o.p.	18,3	23,4	40,0	S.O.	22,8
61105-2	Sandales orientales	15,7	23,1	40,0	15,0	22,5
61105-3	Bottes de ski de descente	12,5**	12,5**	40,0	8,0**	20,0***
61105-4	Bottes et chaussures avec patins à glace ou à roulettes incorporés ou qui ont été préparées, modifiées ou conçues pour y fixer des patins à roulettes	18,0	23,1	40,0	15,0	22,5
61110-1	Chaussures en toiles, semelles en caoutchouc	18,0	21,3	40,0	14,0	20,0
61115-1	Chaussures en sisal	15,0	20,0	40,0	13,0	20,0

*TBP - Tarif de préférence britannique.
TNF - Tarif de la nation la plus favorisée.
TPG - Tarif de préférence générale.
**Les tarifs tiennent compte des réductions temporaires en vigueur.
***Les articles bénéficiant des tarifs propres au Royaume-Uni et à l'Irlande peuvent être admis à bénéficier du tarif de la nation la plus favorisée.
S.O. - Sans objet. On applique le tarif qui est ensuite le plus favorable à l'exportateur parmi ceux dont il peut bénéficier.

Les principaux fournisseurs bénéficiant des différentes structures de tarif se présentent comme suit :

Tarif de préférence britannique	Tarif de la nation la plus favorisée	Tarif général	Tarif de préférence générale[2]	Royaume-Uni et Irlande
Royaume-Uni[1]	Tai-wan Italie États-Unis Espagne Pologne Tchécoslovaquie		Corée du Sud Hong Kong Roumanie Brésil Inde	

1. Inclus par ailleurs dans le Royaume-Uni et l'Irlande.
2. Les pays appartenant à cette catégorie figurent aussi dans la liste des pays bénéficiant du tarif de la nation la plus favorisée.

Source : Revenu Canada - Douanes et Accise.

ANNEXE, TABLEAU B-4

MAJORATIONS AUX FINS DE DROITS

Pays	Chaussure	Taux	Date d'entrée en vigueur
Italie	Hommes et femmes	8,5	12 oct. 1979
Espagne	Hommes et femmes	5	18 juil. 1978
Hongrie, Bulgarie	Bottes et chaussures d'hommes de travail et non de toilette, chaussures d'hommes, de toilette ou non et bottes de toilette	valeur des chaussures comparables aux États-Unis	1er juin 1981 (Hongrie) 1er juin 1982 (Bulgarie)
Pologne, Roumanie, Tchécoslovaquie	Bottes et chaussures d'hommes de travail et non de toilette, chaussures d'hommes, de toilette ou non et bottes de toilette	valeur des chaussures comparables aux États-Unis moins 10 p. 100	1er juin 1982
Roumanie	Empeignes et bottes fourrées d'hommes, de femmes et d'enfants	valeur des chaussurres comparables aux États-Unis moins 10 p. 100	5 oct. 1983
Brésil	Ensemble	50	21 mars 1978
Tai-wan	Ensemble	13	12 oct. 1979
Corée du Sud	Ensemble	10	17 mars 1977

Source : Revenu Canada - Douanes et Accise, Mémorandum D.

ANNEXE, TABLEAU B-5

ACTIVITÉS DES TAUX DE CHANGE, 1978-1984
(Exprimés en dollars canadiens)

	1978	Changement par rapport à l'année précédente en %	1979	Changement par rapport à l'année précédente en %	1980	Changement par rapport à l'année précédente en %	1981	Changement par rapport à l'année précédente en %	1982	Changement par rapport à l'année précédente en %	1983	% Change from Previous Year	Sept. 1, 1984	Changement par rapport à l'année précédente en %
Italie	0,001345	-	0,001410	4,8	0,001368	(3,0)	0,001061	(22,4)	0,000914	(13,9)	0,000814	(10,9)	0,000740	(9,1)
Espagne	0,01493	-	0,01745	16,9	0,01635	(6,3)	0,01305	(20,2)	0,01128	(13,6)	0,008632	(23,5)	0,008074	(6,5)
Royaume-Uni	2,1891	-	2,48547	13,5	2,71963	9,4	2,42871	(10,7)	2,15787	(11,2)	1,86830	(13,4)	1,729968	(7,4)
France	0,2535	-	0,2754	8,6	0,2771	0,6	0,2307	(16,7)	0,1885	(18,3)	0,1624	(13,8)	0,1487	(8,4)
Roumanie	0,2470	-	0,2607	5,6	0,2641	1,3	0,2675	1,3	0,2758	3,1	0,2709	(1,8)	0,2453	(9,4)
Tchécoslovaquie	0,2099	-	0,2227	6,1	0,2227	0,0	0,1994	(10,5)	0,1997	0,1	0,1984	(0,6)	0,1889	(4,8)
Pologne	0,04062*	-	0,03851	(5,2)	0,03864	0,4	0,03534	(8,5)	0,01610	(54,5)	0,01369	(15,0)	0,01159	(15,3)
Tai-wan	0,03003	-	0,03256	8,4	0,03239	(0,5)	0,03315	2,3	0,3258	(1,7)	0,03067	(5,9)	0,03231	5,3
Corée du Sud	0,002341	-	0,002451	4,7	0,002021	(17,6)	0,001769	(12,5)	0,001698	(4,0)	0,001603	(5,6)	0,001596	0,4
Hong Kong	0,2437	-	0,2345	(3,8)	0,2350	0,2	0,2153	(8,4)	0,2040	(5,2)	0,1707	(16,3)	0,1656	3,0
États-Unis	1,140	-	1,17152	2,8	1,16900	(0,2)	1,19898	2,6	1,23410	2,9	1,23235	(0,1)	1,29483	5,1
Brésil	0,06373	-	0,04534	(28,9)	0,02260	(50,2)	0,01345	(40,5)	0,007151	(46,8)	0,002473	(65,4)	0,000785	(68,3)

*Réévaluation officielle qui est entrée en vigueur le 1er février 1978.

Nota : Les données annuelles sont des moyennes annuelles.

Source : Bulletins de devises de Revenu Canada - Douanes et Accise.

ANNEXE, TABLEAU B-6

ACTIVITÉS DE L'INDICE DES PRIX DES CONSOMMATEURS, 1971-1983

1970=100	1971	1972	1973	1974	1975	1976	1977	1978	1979	1980	1981	1982	1983
Italie	104,8	110,8	122,8	146,3	171,1	199,8	236,6	265,3	304,5	369,1	441,1	513,7	588,9
Espagne	108,2	117,3	130,6	151,1	176,7	207,9	258,8	310,0	358,6	414,3	474,6	543,2	608,9
Royaume-Uni	109,4	117,2	128,0	148,4	184,4	214,9	249,0	269,6	305,8	360,8	403,6	438,3	458,4
France	105,5	112,0	120,2	136,7	152,8	166,9	183,2	199,8	221,3	251,3	285,0	318,7	349,3
Tchécoslovaquie	99,7	99,5	99,7	100,2	100,9	101,6	103,0	104,6	108,6	111,8	112,7	N.D.	N.D.
Pologne	99,9	99,9	102,7	110,0	113,3	118,3	124,1	134,1	N.D.	100,0[1]	121,2	234,4	294,5
Corée du Sud	113,4	126,7	130,8	162,5	203,7	234,8	258,7	295,9	350,1	450,7	546,7	586,4	606,2
Hong Kong	103,1	109,4	129,1	148,0	108,0[2]	112,0	118,0	125,0	139,0	227,5	259,5	287,0	315,6
États-Unis	104,3	107,7	114,4	127,0	138,6	146,6	156,1	167,9	187,2	212,2	234,2	248,6	256,6
Brésil[3]	N.D.	100,0	115,5	144,3	187,9	254,3	357,3	494,3	742,5	1321,2	2584,9	4894,0	11541,6
Inde	103,3	109,8	128,3	165,2	174,5	160,9	174,5	178,8	190,2	212,2	239,7	258,2	289,1
Allemagne	105,3	111,1	118,8	127,1	134,7	140,4	145,6	149,6	155,8	164,1	174,5	183,6	189,7

1. En commençant avec l'année 1980 comme base : 1980 = 100.
2. En commençant avec l'année 1975 comme base : juillet 1973 - juin 1974 = 100.
3. Base : 1972 = 100.

N.D. - Non disponible.

Source : Nations Unies, bulletin statistique mensuel.

ANNEXE, TABLEAU B-7

INDICES DES TAUX DE CHANGE RÉELS, 1971-1983

Tai-wan

1971=100 Année	Indice des prix canadiens à la consommation	IPC à Tai-wan	Indice des taux de change nominaux	Indice des taux de change réels
1971	100,0	100	100	100,0
1972	104,8	103	98	99,7
1973	112,7	111	104	105,6
1974	125,0	164	102	77,7
1975	138,5	173	106	84,9
1976	148,9	177	103	86,6
1977	160,8	190	111	93,9
1978	175,2	201	122	106,3
1979	191,2	220	129	112,1
1980	210,6	262	129	103,7
1981	236,9	305	129	100,2
1982	262,5	317	125	103,5
1983	277,7	321	122	105,5

Source : Wharton Econometric Service.
Société d'expansion des exportations.
Cat. 62-543 de Statistique Canada.

ANNEXE, TABLEAU B-8

INDICE DES TAUX DE CHANGE RÉELS, 1971-1983

Corée du Sud

1971=100 Année	Indice des prix canadiens à la consommation	Indice des prix de gros en Corée du Sud	Indice des taux de change nominaux	Indice des taux de change réels
1971	100,0	100	100	100,0
1972	104,4	114	114	104,4
1973	116,1	122	115	109,3
1974	138,1	173	119	95,0
1975	153,7	219	137	96,2
1976	161,6	245	144	95,0
1977	174,3	267	131	85,5
1978	190,4	298	122	80,0
1979	217,9	354	119	73,2
1980	247,2	492	150	75,4
1981	272,4	593	164	75,3
1982	288,8	620	171	79,7
1983	298,8	622	181	86,9

Source : Cat. 62-543 de Statistique Canada.
Statistiques financières internationales du FMI.

ANNEXE, TABLEAU B-9

INDICES DES TAUX DE CHANGE RÉELS, 1971-1983

Italie

1971=100 Année	Indice des prix canadiens à la consommation	Indice des prix de gros en Italie	Indice des taux de change nominaux	Indice des taux de change réels
1971	100,0	100	100	100,0
1972	104,4	104	96	96,4
1973	116,1	122	95	90,4
1974	138,1	172	108	86,7
1975	153,7	186	105	86,8
1976	161,6	229	137	96,7
1977	174,3	269	135	87,5
1978	190,4	291	121	79,2
1979	217,9	337	116	75,0
1980	247,2	404	119	72,8
1981	272,4	471	154	89,1
1982	288,8	537	179	96,3
1983	298,8	593	201	101,3

Source : Cat. 62-543 de Statistique Canada.
Statistiques financières internationales du FMI.

ANNEXE, TABLEAU B-10

INDICES DES TAUX DE CHANGE RÉELS, 1971-1983

Hong Kong

1971=100 Année	Indice des prix canadiens à la consommation	Indice des prix de gros à Hong Kong	Indice des taux de change nominaux	Indice des taux de change réels
1971	100,0	100	100	100,0
1972	104,8	106	106	140,8
1973	112,7	125	116	104,6
1974	125,0	144	116	100,7
1975	138,5	148	124	116,0
1976	148,9	153	120	116,8
1977	160,8	161	137	136,8
1978	175,2	171	146	149,6
1979	191,2	191	140	140,1
1980	210,6	221	140	133,4
1981	236,9	252	129	121,3
1982	262,5	279	122	114,8
1983	277,7	307	102	92,3

Source : Statistique Canada.
Nations Unies, bulletin statistique mensuel.
Cat. 62-543 de Statistique Canada.

ANNEXE, TABLEAU B-11

INDICES DES TAUX DE CHANGE RÉELS, 1971-1983

Brésil

1971=100 Année	Indice des prix canadiens à la consommation	Indice des prix de gros au Brésil	Indice des taux de change nominaux	Indice des taux de change réels
1971	100,0	100	100	100,0
1972	104,4	118	114	100,9
1973	116,1	138	102	85,8
1974	138,1	178	133	103,2
1975	153,7	227	153	103,6
1976	161,6	325	206	102,4
1977	174,3	464	254	95,4
1978	190,4	553	302	104,0
1979	217,9	858	439	111,5
1980	247,2	1,795	860	118,4
1981	272,4	3,738	1,482	107,8
1982	288,8	7,178	2,777	111,7
1983	298,8	19,255	8,935	138,6

Source : Cat. 62-543 de Stastique Canada.
Statistiques financières internationales du FMI.

ANNEXE, TABLEAU B-12

INDICES DES TAUX DE CHANGE RÉELS, 1971-1983

Chine

1971=100 Année	Indice des prix canadiens à la consommation	Indice des prix de gros en Chine	Indice des taux de change nominaux	Indice des taux de change réels
1971	100,0	100	100	100,0
1972	104,4	104	93	93,4
1973	116,1	128	82	74,4
1974	138,1	180	82	63,0
1975	153,7	171	75	67,4
1976	161,6	176	81	74,4
1977	174,3	181	72	69,3
1978	190,4	188	61	61,8
1979	217,9	230	55	52,1
1980	247,2	247	52	52,0
1981	288,8	261	58	64,2
1982	298,8	267	63	70,5
1983	310,8	279	66	73,5

Source : Cat. 62-543 de Statistique Canada.
Statistiques financières internationales du FMI.

ANNEXE, TABLEAU B-13

IMPORTATIONS GLOBALES SELON LES PRINCIPAUX PAYS D'EXPORTATION

(Nombre de paires)

SOURCE	1980	%	1981	%	1982	%	1983	%	1984	%
Tai-wan	13 223 881	31	13 602 545	26	13 463 492	28	16 432 297	32	17 253 012	33
Italie	5 614 299	13	5 787 683	11	6 242 668	13	5 296 463	10	5 964 262	11
Corée du Sud	7 193 319	17	10 985 560	21	9 036 987	19	10 688 352	21	11 224 991	21
États-Unis	3 012 842	7	3 096 176	6	2 033 801	4	1 972 128	4	2 003 207	4
Espagne	1 254 744	3	1 344 064	3	1 787 951	4	2 163 576	4	2 999 737	6
Hong Kong	2 724 644	6	4 448 515	9	3 352 995	7	4 072 731	8	3 471 888	7
Royaume-Uni	316 023	1	229 775	0	225 658	0	260 700	1	336 885	1
Roumanie	422 607	1	424 655	1	294 062	1	120 235	0	103 671	0
Pologne	750 568	2	509 918	1	522 967	1	267 602	1	196 289	0
Tchécoslovaquie	1 261 023	3	1 556 864	3	1 290 826	3	981 543	2	994 461	2
Brésil	1 622 801	4	2 600 699	5	3 135 906	7	2 700 752	5	3 167 004	6
Inde	1 514 727	4	1 018 589	2	765 541	2	409 736	1	403 545	1
République populaire de Chine	661 157	2	2 776 115	5	2 673 630	6	2 375 360	5	2 021 498	4
Allemagne	193 720	0	398 079	1	497 124	1	567 006	1	594 854	1
Autres pays	3 433 346	8	3 248 583	6	2 444 146	5	2 541 229	5	2 176 327	4
TOTAL	43 199 701	100	52 027 820	100	47 767 754	100	50 850 710	100	52 911 631	100

Source : Cats 65-007, 65-203 de Statistique Canada.

IMPORTATION DES ÉTATS-UNIS

ANNEXE, TABLEAU B-14

	1980		1981		1982		1983		1984	
	NOMBRE DE PAIRES	PRIX MOYEN	NOMBRE DE PAIRES	PRIX MOYEN	NOMBRE DE PAIRES	PRIX MOYEN	NOMBRE DE PAIRES	PRIX MOYEN	NOMBRE DE PAIRES	PRIX MOYEN
HOMMES/GARÇONS										
791-01 Bottes et souliers de travail, en cuir	1 730	16,18	1 398	15,02	6 028	24,55	4 339	23,28	4 482	27,00
791-03 Bottes et souliers de toilette, en cuir	102 423	23,05	130 123	27,40	81 929	29,87	66 406	33,10	46 152	38,85
791-05 Bottes et souliers de travail, NDA	16 046	4,86	36 931	6,58	18 380	7,45	10 788	8,81	13 232	8,69
791-07 Bottes et souliers de toilette, NDA	213 731	6,77	171 982	7,45	59 799	8,46	42 800	8,58	49 023	8,81
792-02 Sandales, sauf les sandales de plage	3 718	5,38	4 933	7,50	4 509	5,10	3 261	5,21	1 462	8,89
798-91 Bottes de cowboy	121 164	30,69	207 538	34,47	68 804	51,03	46 649	55,22	50 013	56,61
TOTAL	458 812	16,68	552 905	22,25	239 449	28,28	194 243	28,45	164 364	32,28
% du total général	15		18		12		10		8	
FEMMES/FILLETTES										
791-51 Bottes et souliers de toilette, en cuir, collée	143 444	18,82	168 204	19,52	150 333	21,82	173 072	25,44	244 116	26,72
791-53 Bottes et souliers de toilette, en cuir, NDA	142 696	17,01	112 915	20,94	89 074	20,17	94 060	20,84	66 206	26,42
791-55 Bottes et souliers de toilette, collée, NDA	137 645	8,50	113 519	10,67	51 766	8,38	94 352	10,82	90 658	11,86
791-57 Bottes et souliers de toilette, NDA	200 375	5,73	279 762	5,43	123 469	7,06	105 694	7,32	103 345	8,52
792-51 Sandales en cuir, collées	6 316	18,84	11 900	18,24	11 347	17,27	807	27,26	8 495	11,42
792-53 Sandales en cuir, NDA	15 066	15,60	5 966	10,73	23 156	12,22	1 401	21,41	987	20,26
792-55 Sandales en plastique	42 688	3,40	15 715	7,64	10 065	7,15	78 199	3,53	104 262	3,78
792-57 Sandales, NDA	32 001	5,72	14 802	9,12	10 828	6,28	10 129	6,02	3 686	8,95
798-96 Chaussures en bois	3 087	8,42	3 001	10,66	263	11,41	48	20,83	0	0,00
TOTAL	723 318	11,27	725 784	12,32	470 301	14,89	557 762	15,33	621 755	17,33
% du total général	24		23		23		28		31	
ENFANTS/BÉBÉS										
791-72 Bottes et souliers, en cuir	9 919	6,96	22 148	5,55	3 257	7,68	1 844	9,22	560	8,93
791-79 Bottes et souliers, NDA	318 256	2,55	221 907	3,01	185 624	3,00	195 604	3,05	215 009	3,26
792-71 Sandales, sauf les sandales de plage	30 204	1,69	1 268	2,37	7 850	2,93	315	3,17	524	3,82
TOTAL	358 379	2,60	245 323	3,24	196 731	3,07	197 763	3,11	216 093	3,28
% du total général	12		8		10		10		11	
PANTOUFLES/CHAUSSURES D'INTÉRIEUR										
793-90 Pantoufles et chaussures d'intérieur	229 814	3,19	155 225	4,40	73 907	6,24	92 010	3,91	90 037	4,81
% du total général	8		5		4		5		4	
CHAUSSURES SPÉCIALES										
794-83 Chaussures en plastique imperméables	28 143	7,68	40 479	8,40	25 848	11,22	36 717	10,92	44 068	11,48
798-93 Bottines de ski	32 639	18,97	26 865	21,78	11 060	34,00	4 561	43,41	4 940	42,51
798-95 Chaussures d'athlétisme, NDA*	377 315	16,67	532 658	14,98	394 337	19,40	378 453	19,29	372 164	18,17
798-97 Chaussures d'usage courant, à empeigne en tissu	614 401	3,18	670 694	3,83	458 519	3,89	361 476	4,06	228 538	5,51
798-99 Chaussures NDA	138 083	5,95	111 489	11,52	156 617	9,18	133 241	11,58	241 331	7,88
79895-73, 75; 83282-30, 83289-14 Patins à glace et à roulettes	51 938	21,24	34 754	16,15	7 032	20,47	15 902	18,33	19 917	13,86
TOTAL	1 242 519	8,86	1 416 939	9,40	1 053 413	11,09	930 350	12,04	910 958	11,98
% du total général	41		46		52		47		45	
TOTAL GÉNÉRAL	3 012 842	9,45	3 096 176	11,64	2 033 801	13,04	1 972 128	13,31	2 003 207	14,04
% du total général	100		100		100		100		100	

*À l'exclusion des patins figurant dans les catégories d'articles 79895-73 et 79895-75, qui figurent ci-dessous.
Source : Cote 65-203, 65-007, 65-207 de Statistique Canada.

	1980		1981		1982		1983		1984	
	NOMBRE DE PAIRES	PRIX MOYEN	NOMBRE DE PAIRES	PRIX MOYEN	NOMBRE DE PAIRES	PRIX MOYEN	NOMBRE DE PAIRES	PRIX MOYEN	NOMBRE DE PAIRES	PRIX MOYEN
HOMMES/GARÇONS										
791-01 Bottes et souliers de travail, en cuir	27 079	14,59	18 622	15,79	20 487	14,94	9 991	17,12	4 549	20,88
791-03 Bottes et souliers de toilette, en cuir	362 791	26,19	373 580	24,22	654 084	22,08	725 125	23,22	968 502	23,77
791-05 Bottes et souliers de travail, NDA	623	12,84	4 290	5,13	2 217	8,12	1 066	8,44	253	7,91
791-07 Bottes et souliers de toilette, NDA	72 754	9,39	88 752	7,36	65 038	9,59	111 557	9,66	213 163	8,63
792-02 Sandales, sauf les sandales de plage	80 259	5,61	62 145	4,70	37 205	6,45	39 005	7,18	35 284	0,00
798-91 Bottes de cowboy	0	0,00	0	0,00	0	0,00	311	45,02	0	0,00
TOTAL	543 506	20,31	547 389	18,83	779 031	20,06	887 055	20,73	1 221 751	20,63
% du total général	10		9		12		17		20	
FEMMES/FILLETTES										
791-51 Bottes et souliers de toilette, en cuir, collés	712 408	25,50	934 809	22,87	1 294 670	25,28	1 697 194	25,55	2 107 130	26,05
791-53 Bottes et souliers de toilette, en cuir, NDA	491 055	14,94	433 858	17,57	332 555	23,81	305 987	26,27	381 111	25,05
791-55 Bottes et souliers de toilette, collés, NDA	123 996	7,37	102 029	7,82	139 808	9,48	186 834	12,06	355 048	11,23
791-57 Bottes et souliers de toilette, NDA	108 687	7,88	264 741	5,68	134 840	9,23	119 474	15,93	65 089	12,89
792-51 Sandales en cuir, collées	726 081	12,83	657 023	12,76	834 319	14,35	526 558	15,70	499 527	14,75
792-53 Sandales en cuir, NDA	629 383	8,77	519 125	9,90	411 533	10,56	104 676	12,52	165 369	10,85
792-55 Sandales en plastique	709 393	4,65	754 905	4,50	702 489	5,20	429 665	5,25	202 775	6,26
792-57 Sandales, NDA	523 367	5,32	504 581	5,07	299 447	5,74	184 527	6,60	159 900	5,18
798-96 Chaussures en bois	172 425	7,37	49 627	7,86	38 327	7,75	987	10,13	1 227	14,67
TOTAL	4 196 795	11,79	4 220 698	12,12	4 187 988	15,57	3 555 902	19,30	3 937 176	20,46
% du total général	75		73		67		67		66	
ENFANTS/BÉBÉS										
791-72 Bottes et souliers, en cuir	160 709	8,48	166 379	7,95	199 576	7,35	181 791	8,75	185 263	8,91
791-79 Bottes et souliers, NDA	36 300	3,28	46 006	3,83	16 583	5,79	18 728	4,86	21 563	4,59
792-71 Sandales, sauf les sandales de plage	90 525	3,35	135 301	2,25	103 210	3,57	41 674	3,89	49 506	4,04
TOTAL	287 534	6,21	347 686	5,19	319 369	6,04	242 193	7,61	256 332	7,61
% du total général	5		6		5		5		4	
PANTOUFLES/CHAUSSURES D'INTÉRIEUR										
793-90 Pantoufles et chaussures d'intérieur	139 086	5,33	175 144	4,11	426 415	3,51	222 698	5,84	117 717	5,37
% du total général	2		3		7		4		2	
CHAUSSURES SPÉCIALES										
794-83 Chaussures en plastique imperméables	5 719	9,62	878	6,83	1 434	10,46	8 724	8,37	23 697	5,82
798-93 Bottines de ski	179 644	37,00	155 970	34,06	249 159	27,30	193 275	36,30	240 348	34,17
798-95 Chaussures d'athlétisme, NDA*	79 485	23,69	76 418	26,88	89 148	21,25	57 769	25,88	88 874	23,26
798-97 Chaussures d'usage courant, à empeigne en tissu	70 147	5,75	86 027	4,07	37 277	5,66	44 856	6,55	59 748	8,47
798-99 Chaussures NDA	86 758	13,60	177 402	11,57	146 805	14,75	83 516	14,52	15 977	16,21
79895-73, 75; 83282-30, 83289-14 Patins à glace et à roulettes	25 625	13,59	71	13,89	6 042	12,00	475	15,61	2 642	9,46
TOTAL	447 378	23,50	496 766	19,68	529 865	21,04	388 615	25,99	431 286	25,99
% du total général	8		9		8		7		7	
TOTAL GÉNÉRAL	5 614 299	13,10	5 787 683	12,75	6 242 668	15,28	5 296 463	18,93	5 964 262	20,04
% du total général	100		100		100		100		100	

*À l'exclusion des patins figurant dans les catégories d'articles 79895-73 et 79895-75, qui figurent ci-dessous.
Source : Cats 65-203, 65-807, 65-207 de Statistique Canada.

IMPORTATIONS DE TAI-WAN

ANNEXE, TABLEAU B-16

	1980		1981		1982		1983		1984	
	NOMBRE DE PAIRES	PRIX MOYEN	NOMBRE DE PAIRES	PRIX MOYEN	NOMBRE DE PAIRES	PRIX MOYEN	NOMBRE DE PAIRES	PRIX MOYEN	NOMBRE DE PAIRES	PRIX MOYEN
HOMMES/GARÇONS										
791-01 Bottes et souliers de travail, en cuir	958	14,61	11 539	20,28	15 618	15,62	14 959	17,05	3 492	20,05
791-03 Bottes et souliers de toilette, en cuir	117 660	7,01	117 884	9,16	146 028	9,37	244 817	9,44	185 900	10,56
791-05 Bottes et souliers de travail, NDA	66 984	7,75	72 650	7,94	21 836	8,43	21 660	7,34	14 634	6,36
791-07 Bottes et souliers de toilette, NDA	614 774	5,45	974 914	6,50	1 004 673	6,17	1 610 124	5,64	1 546 287	6,58
792-02 Sandales, sauf les sandales de plage	231 478	2,89	133 461	3,72	104 950	3,45	105 330	3,09	72 036	3,91
798-91 Bottes de cowboy	39 941	9,69	61 873	11,14	2 442	8,60	3 912	9,71	6 600	11,97
TOTAL	1 071 795	5,38	1 372 321	6,86	1 295 547	6,47	2 000 802	6,08	1 828 949	6,92
% du total général	8		10		10		12		11	
FEMMES/FILLETTES										
791-51 Bottes et souliers de toilette, en cuir, collés	8 465	10,87	44 257	12,70	174 717	9,01	346 975	9,28	205 710	11,10
791-53 Bottes et souliers de toilette, en cuir, NDA	33 047	9,14	40 058	11,48	48 012	8,69	52 278	9,68	31 408	11,02
791-55 Bottes et souliers de toilette, collés, NDA	811 073	4,99	988 646	6,51	1 203 672	5,80	3 383 282	5,92	4 178 861	6,34
791-57 Bottes et souliers de toilette, NDA	438 887	5,03	598 290	5,36	486 372	5,01	371 614	5,81	678 119	6,00
792-51 Sandales en cuir, collées	10 628	6,87	54 162	7,51	64 210	9,80	44 298	10,52	70 755	9,46
792-53 Sandales en cuir, NDA	54 598	5,70	21 956	7,52	13 672	8,19	12 289	4,96	4 729	8,88
792-55 Sandales en plastique	1 579 927	4,58	2 151 472	5,32	1 674 920	5,02	946 258	4,80	897 151	4,89
792-57 Sandales, NDA	1 468 207	3,61	1 440 937	4,27	974 495	4,41	650 929	4,16	613 533	4,95
798-96 Chaussures en bois	73 734	3,27	9 417	5,73	4 800	2,92	0	0,00	0	0,00
TOTAL	4 478 566	4,42	5 349 195	5,40	4 644 870	5,36	5 807 923	5,80	6 680 266	6,19
% du total général	34		39		34		35		39	
ENFANTS/BÉBÉS										
791-72 Bottes et souliers, en cuir	0	0,00	12 456	5,94	32 214	4,59	6 328	4,27	0	0,00
791-79 Bottes et souliers, NDA	265 242	3,27	204 666	3,86	275 730	4,14	372 507	3,77	624 034	3,03
792-71 Sandales, sauf les sandales de plage	233 046	1,75	176 258	2,18	187 833	1,64	95 283	1,99	165 831	2,18
TOTAL	498 288	2,56	393 380	3,17	495 777	3,22	474 118	3,42	789 865	2,85
% du total général	4		3		4		3		5	
PANTOUFLES/CHAUSSURES D'INTÉRIEUR										
793-90 Pantoufles et chaussures d'intérieur	2 692 508	1,91	2 226 108	2,10	1 750 446	1,88	1 701 066	1,79	1 036 893	2,23
% du total général	20		16		13		10		6	
CHAUSSURES SPÉCIALES										
794-83 Chaussures en plastique imperméables	25 704	6,50	15 129	9,32	33 900	6,67	7 286	2,88	24 575	3,54
798-93 Bottines de ski	0	0.00	2 688	7,81	0	0,00	0	0,00	0	0,00
798-95 Chaussures d'athlétisme, NDA*	1 564 006	7,26	2 449 009	7,14	3 473 930	7,20	4 537 458	7,76	4 960 551	7,60
798-97 Chaussures d'usage courant, à empeigne en tissu	2 466 720	4,41	1 289 538	4,27	1 527 575	4,36	1 651 098	4,66	1 673 752	4,90
798-99 Chaussures NDA	338 420	3,35	302 614	4,13	50 777	4,29	152 895	4,68	234 257	2,46
79895-73, 75; 83282-30, 83289-14 Patins à glace et à roulettes	87 874	5,36	202 563	10,36	190 670	11,16	99 651	10,17	23 904	10,71
TOTAL	4 482 724	5,36	4 261 541	6,22	5 276 852	6,49	6 448 388	6,93	6 917 039	6,77
% du total général	34		31		39		39		40	
TOTAL GÉNÉRAL	13 223 881	4,23	13 602 545	5,20	13 463 492	5,38	16 432 297	5,79	17 253 012	6,11
% du total général	100		100		100		100		100	

*À l'exclusion des patins figurant dans les catégories d'articles 79895-73 et 79895-75, qui figurent ci-dessous.

Source : Cats 65-203, 65-007, 65-207 de Statistique Canada.

IMPORTATIONS DE LA CORÉE DU SUD

	1980		1981		1982		1983		1984	
	NOMBRE DE PAIRES	PRIX MOYEN	NOMBRE DE PAIRES	PRIX MOYEN	NOMBRE DE PAIRES	PRIX MOYEN	NOMBRE DE PAIRES	PRIX MOYEN	NOMBRE DE PAIRES	PRIX MOYEN
HOMMES/GARÇONS										
791-01 Bottes et souliers de travail, en cuir	20 098	10,75	14 163	13,20	9 088	15,74	10 884	13,41	49 096	16,00
791-03 Bottes et souliers de toilette, en cuir	136 622	13,64	258 786	18,06	207 084	10,18	308 448	10,00	412 146	10,50
791-05 Bottes et souliers de travail, NDA	2 232	4,03	0	0,00	1 444	5,54	21 117	6,58	13 294	6,92
791-07 Bottes et souliers de toilette, NDA	32 187	5,41	146 340	6,21	330 171	5,48	584 671	6,34	725 773	6,77
792-02 Sandales, sauf les sandales de plage	0	0,00	1 080	12,04	0	0,00	0	0,00	0	0,00
798-91 Bottes de cowboy	0	0,00	0	0,00	4 800	21,04	7 140	22,69	731	24,62
TOTAL	191 139	11,83	420 369	13,75	552 587	7,54	932 260	7,76	1 201 040	8,47
% du total général	3		4		6		9		11	
FEMMES/FILLETTES										
791-51 Bottes et souliers de toilette, en cuir, collés	1 617	20,41	1 152	23,44	44 976	9,05	104 776	8,48	89 688	9,38
791-53 Bottes et souliers de toilette, en cuir, NDA	16 338	13,34	11 960	21,24	551	29,04	32 712	7,46	13 280	10,99
791-55 Bottes et souliers de toilette, collés, NDA	71 786	4,25	75 114	5,78	52 848	5,60	272 510	5,30	479 015	6,47
791-57 Bottes et souliers de toilette, NDA	26 616	3,61	248 901	4,05	289 219	4,13	168 717	5,29	316 929	6,58
792-51 Sandales en cuir, collées	0	0,00	7 914	6,32	0	0,00	0	0,00	0	0,00
792-53 Sandales en cuir, NDA	0	0,00	0	0,00	0	0,00	0	0,00	0	0,00
792-55 Sandales en plastique	480	6,25	0	0,00	0	0,00	0	0,00	0	0,00
792-57 Sandales, NDA	9 840	4,78	1 080	11,11	1 200	2,50	0	0,00	0	0,00
798-96 Chaussures en bois	136	7,35	0	0,00	0	0,00	0	0,00	0	0,00
TOTAL	126 813	5,54	346 121	5,15	388 794	4,93	578 715	5,99	898 912	6,86
% du total général	2		3		4		5		8	
ENFANTS/BÉBÉS										
791-72 Bottes et souliers, en cuir	0	0,00	0	0,00	5 476	10,04	2 304	7,81	8 100	6,17
791-79 Bottes et souliers, NDA	78 383	3,34	168 528	3,66	178 189	3,59	243 598	3,74	143 498	4,38
792-71 Sandales, sauf les sandales de plage	0	0,00	0	0,00	0	0,00	0	0,00	0	0,00
TOTAL	78 383	3,34	168 528	3,66	183 665	3,78	245 902	3,78	151 598	4,47
% du total général	1		2		2		2		1	
PANTOUFLES/CHAUSSURES D'INTÉRIEUR										
793-90 Pantoufles et chaussures d'intérieur	256 411	1,62	441 581	1,65	362 488	1,82	539 748	1,98	376 710	2,12
% du total général	4		4		4		5		3	
CHAUSSURES SPÉCIALES										
794-83 Chaussures en plastique imperméables	1 440	8,33	1 200	5,83	3 432	7,28	3 078	5,52	12 036	5,40
798-93 Bottines de ski	16 399	10,49	4 230	5,91	1 500	12,67	0	0,00	0	0,00
798-95 Chaussures d'athlétisme, NDA*	3 066 335	6,22	5 099 886	6,47	3 940 964	7,09	5 482 730	6,86	6 391 597	7,52
798-97 Chaussures d'usage courant, à empeigne en tissu	3 275 125	4,45	4 469 437	4,61	3 320 651	4,43	2 869 360	4,39	2 000 515	5,05
798-99 Chaussures NDA	181 274	6,34	33 586	9,47	277 278	2,36	36 559	8,76	192 583	2,54
79895-73, 75; 83282-30, 83289-14 Patins à glace et à roulettes	0	0,00	622	25,61	5 628	6,93	0	0,00	0	0,00
TOTAL	6 540 573	5,35	9 608 961	5,62	7 549 453	5,75	8 391 727	6,02	8 596 731	6,83
% du total général	91		87		84		79		77	
TOTAL GÉNÉRAL	7 193 319	5,37	10 985 560	5,72	9 036 987	5,63	10 688 352	5,92	11 224 991	6,82
% du total général	100		100		100		100		100	

*À l'exclusion des patins figurant dans les catégories d'articles 79895-73 et 79895-75, qui figurent ci-dessous.
Source : Cats 65-203, 65-007, 65-207 de Statistique Canada.

IMPORTATIONS D'ESPAGNE

ANNEXE, TABLEAU B-18

	1980		1981		1982		1983		1984	
	NOMBRE DE PAIRES	PRIX MOYEN	NOMBRE DE PAIRES	PRIX MOYEN	NOMBRE DE PAIRES	PRIX MOYEN	NOMBRE DE PAIRES	PRIX MOYEN	NOMBRE DE PAIRES	PRIX MOYEN
HOMMES/GARÇONS										
791-01 Bottes et souliers de travail, en cuir	1 802	8,88	3 352	10,14	940	10,71	0	0,00	0	0,00
791-03 Bottes et souliers de toilette, en cuir	105 296	10,78	116 463	12,47	101 758	9,97	103 595	9,58	102 214	12,22
791-05 Bottes et souliers de travail, NDA	1 860	9,14	0	0,00	0	0,00	0	0,00	0	0,00
791-07 Bottes et souliers de toilette, NDA	153 227	4,68	151 412	3,96	187 529	3,21	235 341	2,57	185 299	3,43
792-02 Sandales, sauf les sandales de plage	37 502	7,12	18 035	7,21	24 160	7,49	15 375	5,59	7 156	5,17
798-91 Bottes de cowboy	626	52,72	3 328	35,16	0	0,00	0	0,00	0	0,00
TOTAL	300 313	7,28	292 590	7,97	314 287	5,75	354 311	4,75	294 669	6,52
% du total général	24		22		18		16		10	
FEMMES/FILLETTES										
791-51 Bottes et souliers de toilette, en cuir, collés	226 357	21,97	266 188	20,05	456 405	20,20	489 426	18,35	586 372	19,25
791-53 Bottes et souliers de toilette, en cuir, NDA	75 358	17,42	86 820	16,54	56 879	14,89	79 450	14,90	84 743	16,58
791-55 Bottes et souliers de toilette, collés, NDA	69 831	10,81	59 410	9,14	169 378	6,95	352 022	8,18	630 476	7,71
791-57 Bottes et souliers de toilette, NDA	53 369	9,57	74 900	8,08	103 269	6,84	165 209	5,28	235 647	4,54
792-51 Sandales en cuir, collées	19 817	10,70	30 038	15,58	46 395	13,58	12 295	14,31	8 588	15,84
792-53 Sandales en cuir, NDA	14 869	12,85	10 397	14,04	6 252	14,88	348	14,37	0	0,00
792-55 Sandales en plastique	58 386	9,66	37 737	9,41	34 974	9,26	17 004	5,88	7 580	8,58
792-57 Sandales, NDA	46 754	9,75	61 725	9,64	40 809	6,13	36 156	4,37	16 504	6,48
798-96 Chaussures en bois	0	0,00	0	0,00	0	0,00	1 260	5,56	0	0,00
TOTAL	564 741	15,89	627 215	15,12	914 361	14,49	1 153 170	12,46	1 569 910	12,06
% du total général	45		47		51		53		52	
ENFANTS/BÉBÉS										
791-72 Bottes et souliers, en cuir	16 120	8,44	56 999	6,32	96 722	3,74	65 686	4,02	54 893	5,78
791-79 Bottes et souliers, NDA	15 278	2,88	13 623	3,08	13 436	2,83	17 472	2,69	55 897	3,51
792-71 Sandales, sauf les sandales de plage	169 202	3,35	83 990	3,18	83 678	3,08	75 522	2,66	150 772	2,46
TOTAL	200 600	3,72	154 612	4,33	193 836	3,39	158 680	3,23	261 562	3,36
% du total général	16		12		11		7		9	
PANTOUFLES/CHAUSSURES D'INTÉRIEUR										
793-90 Pantoufles et chaussures d'intérieur	55 975	6,00	67 039	5,47	117 893	3,83	256 975	3,45	625 115	2,35
% du total général	4		5		7		12		21	
CHAUSSURES SPÉCIALES										
794-83 Chaussures en plastique imperméables	0	0,00	0	0,00	0	0,00	4 350	5,29	4 800	0,83
798-93 Bottines de ski	0	0,00	0	0,00	0	0,00	0	0,00	0	0,00
798-95 Chaussures d'athlétisme, NDA*	8 463	6,26	22	45,45	3 120	8,01	24 763	4,85	29 761	11,83
798-97 Chaussures d'usage courant, à empeigne en tissu	109 712	4,57	202 101	3,56	239 921	2,98	211 123	3,09	213 884	3,09
798-99 Chaussures NDA	14 940	5,56	485	16,49	4 533	6,18	204	19,61	36	27,78
79895-73, 75; 83202-30, 83209-14 Patins à glace et à roulettes	0	0,00	0	0,00	0	0,00	0	0,00	0	0,00
TOTAL	133 115	4,79	202 608	3,60	247 574	3,10	248 440	3,33	248 481	4,09
% du total général	11		15		14		11		8	
TOTAL GÉNÉRAL	1 254 744	10,26	1 344 064	10,11	1 787 951	9,47	2 163 576	8,43	2 999 737	8,07
% du total général	100		100		100		100		100	

*À l'exclusion des patins figurant dans les catégories d'articles 79895-73 et 79895-75, qui figurent ci-dessous.
Source : Cats 65-203, 65-007, 65-207 de Statistique Canada.

IMPORTATIONS DE HONG KONG

	1980		1981		1982		1983		1984	
	NOMBRE DE PAIRES	PRIX MOYEN	NOMBRE DE PAIRES	PRIX MOYEN	NOMBRE DE PAIRES	PRIX MOYEN	NOMBRE DE PAIRES	PRIX MOYEN	NOMBRE DE PAIRES	PRIX MOYEN
HOMMES/GARÇONS										
791-01 Bottes et souliers de travail, en cuir	0	0,00	1 200	12,50	0	0,00	0	0,00	0	0,00
791-03 Bottes et souliers de toilette, en cuir	11 131	12,40	26 903	14,94	11 182	16,37	16 652	12,01	1 804	16,63
791-05 Bottes et souliers de travail, NDA	0	0,00	0	0,00	0	0,80	0	0,00	0	0,00
791-07 Bottes et souliers de toilette, NDA	33 060	5,08	42 772	4,14	70 060	2,60	16 681	2,10	55 645	3,52
792-02 Sandales, sauf les sandales de plage	4 391	3,64	24 452	1,35	14 770	1,62	10 127	2,76	5 845	2,40
798-91 Bottes de cowboy	0	0,00	0	0,00	0	0,00	0	0,00	0	0,00
TOTAL	48 582	6,63	95 327	6,58	96 012	4,05	43 460	6,05	63 294	3,79
% du total général	2		2		3		1		2	
FEMMES/FILLETTES										
791-51 Bottes et souliers de toilette, en cuir, collées	9 327	12,12	43 123	12,62	14 264	13,32	56 392	13,57	52 562	15,24
791-53 Bottes et souliers de toilette, en cuir, NDA	6 071	11,04	32 006	11,03	27 251	12,22	20 772	11,65	9 774	15,04
791-55 Bottes et souliers de toilette, collée, NDA	51 528	1,82	277 403	1,23	494 645	1,24	419 926	1,59	98 104	6,12
791-57 Bottes et souliers de toilette, NDA	67 682	1,77	286 631	1,38	316 748	1,78	97 878	2,60	97 803	3,36
792-51 Sandales en cuir, collées	45 053	12,34	42 051	12,96	77 019	13,65	16 087	13,43	12 186	13,95
792-53 Sandales en cuir, NDA	97 590	11,70	32 344	12,34	25 636	13,42	4 752	6,10	5 214	12,27
792-55 Sandales en plastique	36 233	3,12	23 220	3,45	30 818	4,67	58 464	1,93	241 663	1,14
792-57 Sandales, NDA	137 956	4,02	69 614	2,79	104 406	1,80	30 372	4,15	42 385	2,48
798-96 Chaussures en bois	0	0,00	0	0,00	0	0,00	0	0,00	0	0,00
TOTAL	451 440	6,11	806 392	3,54	1 090 787	3,14	704 643	3,43	559 691	4,45
% du total général	17		18		33		17		16	
ENFANTS/BÉBÉS										
791-72 Bottes et souliers, en cuir	0	0,00	1 368	3,65	12 078	3,31	19 332	4,76	0	0,00
791-79 Bottes et souliers, NDA	151 516	2,47	357 254	1,89	519 105	1,70	530 849	1,73	592 615	1,49
792-71 Sandales, sauf les sandales de plage	29 243	1,88	99 478	1,59	80 136	1,45	51 722	1,82	40 275	1,71
TOTAL	180 759	2,37	458 100	1,83	611 319	1,70	601 903	1,44	632 390	1,51
% du total général	7		10		18		15		18	
PANTOUFLES/CHAUSSURES D'INTÉRIEUR										
793-90 Pantoufles et chaussures d'intérieur	830 635	2,04	981 266	1,99	704 333	2,12	954 157	1,74	657 952	1,84
% du total général	30		22		21		23		19	
CHAUSSURES SPÉCIALES										
794-83 Chaussures en plastique imperméables	0	0,00	6 492	2,62	240	0,00	0	0,00	7 704	0,91
798-93 Bottines de ski	0	0,00	0	0,00	0	0,00	0	0,00	0	0,00
798-95 Chaussures d'athlétisme, NDA*	36 484	4,28	168 534	3,39	24 075	9,97	100 983	4,01	341 714	3,63
798-97 Chaussures d'usage courant, à empeigne en tissu	1 014 813	1,46	1 712 779	1,29	761 729	1,42	1 659 107	1,34	952 034	2,01
798-99 Chaussures NDA	161 492	1,71	204 681	1,74	55 600	2,10	3 544	5,89	219 150	0,72
79895-73, 75; 83282-30, 83289-14 Patins à glace et à roulettes	439	15,11	14 944	3,73	8 900	2,46	4 934	2,17	37 459	3,68
TOTAL	1 213 228	1,58	2 107 430	1,52	850 544	1,72	1 768 568	1,50	1 558 061	2,22
% du total général	45		47		25		43		45	
TOTAL GÉNÉRAL	2 724 644	2,61	4 448 515	2,13	3 352 995	2,33	4 072 731	1,99	3 471 888	2,41
% du total général	100		100		100		100		100	

*À l'exclusion des patins figurant dans les catégories d'articles 79895-73 et 79895-75, qui figurent ci-dessous.

Source : Cats 65-203, 65-007, 65-207 de Statistique Canada.

IMPORTATIONS DU ROYAUME-UNI

ANNEXE, TABLEAU B-20

	1980		1981		1982		1983		1984	
	NOMBRE DE PAIRES	PRIX MOYEN	NOMBRE DE PAIRES	PRIX MOYEN	NOMBRE DE PAIRES	PRIX MOYEN	NOMBRE DE PAIRES	PRIX MOYEN	NOMBRE DE PAIRES	PRIX MOYEN
HOMMES/GARÇONS										
791-01 Bottes et souliers de travail, en cuir	1 736	24,19	1 028	13,62	334	32,93	421	19,00	744	25,54
791-03 Bottes et souliers de toilette, en cuir	75 029	31,16	40 754	35,04	64 872	29,57	51 682	30,61	57 075	33,25
791-05 Bottes et souliers de travail, NDA	532	9,40	1 743	6,31	465	6,45	595	8,40	20 914	5,26
791-07 Bottes et souliers de toilette, NDA	23 479	8,48	7 628	7,60	5 128	8,19	580	15,52	574	10,45
792-02 Sandales, sauf les sandales de plage	1 320	5,30	0	0,00	513	5,85	693	10,10	498	16,06
798-91 Bottes de cowboy	247	20,24	0	0,00	13	0,00	53	56,60	70	57,14
TOTAL	102 343	25,37	51 153	29,54	71 325	27,72	54 024	29,88	79 875	25,60
% du total général	32		22		32		21		24	
FEMMES/FILLETTES										
791-51 Bottes et souliers de toilette, en cuir, collés	6 427	27,07	12 449	24,58	28 222	25,97	18 309	19,23	41 864	24,51
791-53 Bottes et souliers de toilette, en cuir, NDA	25 540	31,21	12 335	29,27	14 063	20,98	17 608	24,99	18 232	28,47
791-55 Bottes et souliers de toilette, collés, NDA	473	8,46	7 692	14,82	854	15,22	7 192	11,68	13 749	10,76
791-57 Bottes et souliers de toilette, NDA	3 224	15,82	16 465	9,66	10 600	14,62	8 527	10,79	10 197	9,90
792-51 Sandales en cuir, collées	193	15,54	768	10,42	0	0,00	2 576	14,36	1 411	18,43
792-53 Sandales en cuir, NDA	1 237	21,02	760	22,37	5 965	10,73	6 454	12,86	2 607	11,12
792-55 Sandales en plastique	0	0,00	0	0,00	0	0,00	0	0,00	0	0,00
792-57 Sandales, NDA	5 049	5,94	6 766	9,16	4 472	9,17	5 458	10,81	5 218	11,31
798-96 Chaussures en bois	0	0,00	0	0,00	0	0,00	0	0,00	0	0,00
TOTAL	42 143	25,75	57 235	17,94	64 176	20,27	66 124	17,35	93 278	20,45
% du total général	13		25		28		25		28	
ENFANTS/BÉBÉS										
791-72 Bottes et souliers, en cuir	7 282	8,79	2 659	14,67	2 890	18,69	529	13,23	739	14,88
791-79 Bottes et souliers, NDA	17 547	2,74	8 289	2,65	4 032	5,46	5 508	2,54	11 234	1,78
792-71 Sandales, sauf les sandales de plage	4 175	3,83	602	3,32	0	0,00	211	4,74	0	0,00
TOTAL	29 004	4,41	11 550	5,45	6 922	10,98	6 248	3,52	11 973	2,59
% du total général	9		5		3		2		4	
PANTOUFLES/CHAUSSURES D'INTÉRIEUR										
793-90 Pantoufles et chaussures d'intérieur	92 770	4,20	67 810	5,63	49 785	5,32	79 487	5,21	94 982	4,79
% du total général	29		30		22		30		28	
CHAUSSURES SPÉCIALES										
794-83 Chaussures en plastique imperméables	0	0,00	41	0,00	2 583	2,32	0	0,00	0	0,00
798-93 Bottines de ski	118	16,95	0	0,00	0	0,00	4	0,00	0	0,00
798-95 Chaussures d'athlétisme, NDA*	11 370	20,93	15 048	11,43	8 647	21,16	31 066	19,41	35 568	21,76
798-97 Chaussures d'usage courant, à empeigne en tissu	21 063	4,42	16 761	3,40	9 726	3,39	1 907	5,24	747	5,35
798-99 Chaussures NDA	11 486	16,84	10 005	17,42	12 264	16,39	21 840	16,35	19 982	16,01
79895-73, 75; 83282-30, 83289-14 Patins à glace et à roulettes	5 726	12,09	172	22,47	230	30,33	0	0,00	480	10,42
TOTAL	49 763	11,97	42 027	9,69	33 450	12,85	54 817	17,70	56 777	19,43
% du total général	16		18		15		21		17	
TOTAL GÉNÉRAL	316 023	15,17	229 775	14,75	225 658	17,94	260 700	15,98	336 885	16,45
% du total général	100		100		100		100		100	

*A l'exclusion des patins figurant dans les catégories d'articles 79895-73 et 79895-75, qui figurent ci-dessous.
Source : Cote 65-203, 65-007, 65-207 de Statistique Canada.

IMPORTATIONS DE ROUMANIE

ANNEXE, TABLEAU B-21

		1980		1981		1982		1983		1984	
		NOMBRE DE PAIRES	PRIX MOYEN	NOMBRE DE PAIRES	PRIX MOYEN	NOMBRE DE PAIRES	PRIX MOYEN	NOMBRE DE PAIRES	PRIX MOYEN	NOMBRE DE PAIRES	PRIX MOYEN
	HOMMES/GARÇONS										
791-01	Bottes et souliers de travail, en cuir	1 123	11,58	4 988	13,63	711	12,66	0	0,00	2 400	12,50
791-03	Bottes et souliers de toilette, en cuir	194 370	15,09	204 223	16,10	133 302	15,90	43 524	13,42	39 384	14,68
791-05	Bottes et souliers de travail, NDA	0	0,00	0	0,00	0	0,00	0	0,00	0	0,00
791-07	Bottes et souliers de toilette, NDA	6 612	6,65	0	0,00	8 009	10,99	900	12,22	0	0,00
792-02	Sandales, sauf les sandales de plage	0	0,00	0	0,00	0	0,00	0	0,00	0	0,00
798-91	Bottes de cowboy	720	18,06	0	0,00	6 151	22,44	1 956	18,92	0	0,00
	TOTAL	202 825	14,81	209 211	16,05	148 173	15,89	46 380	13,63	41 784	14,55
	% du total général	48		49		50		39		40	
	FEMMES/FILLETTES										
791-51	Bottes et souliers de toilette, en cuir, collés	75 088	12,94	69 876	19,75	87 075	15,76	45 408	15,75	48 089	15,12
791-53	Bottes et souliers de toilette, en cuir, NDA	72 282	12,13	110 003	16,68	16 678	17,57	21 247	15,77	10 632	12,89
791-55	Bottes et souliers de toilette, collés, NDA	0	0,00	0	0,00	0	0,00	0	0,00	0	0,00
791-57	Bottes et souliers de toilette, NDA	3 960	7,58	29	0,00	11 576	13,30	0	0,00	0	0,00
792-51	Sandales en cuir, collées	12 384	8,16	3 960	7,58	1 263	8,71	0	0,00	0	0,00
792-53	Sandales en cuir, NDA	32 250	8,03	7 365	8,15	12 384	4,52	0	0,00	0	0,00
792-55	Sandales en plastique	0	0,00	0	0,00	0	0,00	7 200	3,33	0	0,00
792-57	Sandales, NDA	3 588	7,80	0	0,00	0	0,00	0	0,00	0	0,00
798-96	Chaussures en bois	0	0,00	0	0,00	0	0,00	0	0,00	0	0,00
	TOTAL	199 552	11,36	191 233	17,28	128 976	14,62	73 855	14,54	58 721	14,71
	% du total général	47		45		44		61		57	
	ENFANTS/BÉBÉS										
791-72	Bottes et souliers, en cuir	0	0,00	8 190	5,86	0	0,00	0	0,00	0	0,00
791-79	Bottes et souliers, NDA	0	0,00	0	0,00	0	0,00	0	0,00	0	0,00
792-71	Sandales, sauf les sandales de plage	0	0,00	0	0,00	0	0,00	0	0,00	0	0,00
	TOTAL	0	0,00	8 190	5,86	0	0,00	0	0,00	0	0,00
	% du total général	0		2		0		0		0	
	PANTOUFLES/CHAUSSURES D'INTÉRIEUR										
793-90	Pantoufles et chaussures d'intérieur	9 666	7,66	0	0,00	0	0,00	0	0,00	0	0,00
	% du total général	2		0		0		0		0	
	CHAUSSURES SPÉCIALES										
794-83	Chaussures en plastique imperméables	0	0,00	0	0,00	0	0,00	0	0,00	0	0,00
798-93	Bottines de ski	652	7,67	0	0,00	0	0,00	0	0,00	0	0,00
798-95	Chaussures d'athlétisme, NDA*	0	0,00	9 000	4,78	0	0,00	0	0,00	600	10,00
798-97	Chaussures d'usage courant, à empeigne en tissu	0	0,00	2 774	2,88	0	0,00	0	0,00	2 400	9,17
798-99	Chaussures NDA	9 840	7,42	4 247	18,13	16 913	8,69	0	0,00	166	12,05
79895-73, 75; 83282-30, 83289-14	Patins à glace et à roulettes	72	64,63	0	0,00	0	0,00	0	0,00	0	0,00
	TOTAL	10 564	7,82	16 021	7,99	16 913	8,69	0	0,00	3 166	9,48
	% du total général	2		4		6		0		3	
	TOTAL GÉNÉRAL	422 607	12,84	424 655	16,10	294 062	14,92	120 235	14,19	103 671	14,49
	% du total général	100		100		100		100		100	

*À l'exclusion des patins figurant dans les catégories d'articles 79895-73 et 79895-75, qui figurent ci-dessous.
Source : Cats 65-203, 65-007, 65-207 de Statistique Canada.

IMPORTATIONS DE POLOGNE

ANNEXE, TABLEAU B-22

		1980		1981		1982		1983		1984	
		NOMBRE DE PAIRES	PRIX MOYEN	NOMBRE DE PAIRES	PRIX MOYEN	NOMBRE DE PAIRES	PRIX MOYEN	NOMBRE DE PAIRES	PRIX MOYEN	NOMBRE DE PAIRES	PRIX MOYEN
	HOMMES/GARÇONS										
791-01	Bottes et souliers de travail, en cuir	18 600	15,59	2 400	8,75	960	17,71	480	16,67	0	0,00
791-03	Bottes et souliers de toilette, en cuir	349 323	9,35	323 634	9,58	260 861	10,87	87 159	11,66	71 181	12,38
791-05	Bottes et souliers de travail, NDA	0	0,00	0	0,00	0	0,00	0	0,00	0	0,00
791-07	Bottes et souliers de toilette, NDA	0	0,00	0	0,00	0	0,00	0	0,00	0	0,00
792-02	Sandales, sauf les sandales de plage	174 336	4,55	42 528	5,01	162 108	4,68	112 910	4,55	102 572	4,64
798-91	Bottes de cowboy	0	0,00	0	0,00	0	0,00	0	0,00	0	0,00
	TOTAL	542 259	8,02	368 562	9,05	423 929	8,52	200 549	7,67	173 753	7,81
	% du total général	72		72		81		75		89	
	FEMMES/FILLETTES										
791-51	Bottes et souliers de toilette, en cuir, collées	136 039	8,02	123 080	8,99	66 176	10,49	65 519	10,39	22 536	8,52
791-53	Bottes et souliers de toilette, en cuir, NDA	1 076	6,51	14 874	10,35	1 851	6,48	0	0,00	0	0,00
791-55	Bottes et souliers de toilette, collée, NDA	0	0,00	0	0,00	0	0,00	0	0,00	0	0,00
791-57	Bottes et souliers de toilette, NDA	2	0,00	0	0,00	0	0,00	0	0,00	0	0,00
792-51	Sandales en cuir, collées	18 080	5,42	0	0,00	0	0,00	0	0,00	0	0,00
792-53	Sandales en cuir, NDA	1 200	5,83	0	0,00	0	0,00	0	0,00	0	0,00
792-55	Sandales en plastique	37 920	4,48	0	0,00	0	0,00	0	0,00	0	0,00
792-57	Sandales, NDA	0	0,00	0	0,00	65	0,00	0	0,00	0	0,00
798-96	Chaussures en bois	1 200	5,83	0	0,00	0	0,00	0	0,00	0	0,00
	TOTAL	195 517	7,06	137 954	9,14	68 092	10,37	65 519	10,39	22 536	8,52
	% du total général	26		27		13		24		11	
	ENFANTS/BÉBÉS										
791-72	Bottes et souliers, en cuir	2 400	5,83	1 170	5,98	5 535	5,96	0	0,00	0	0,00
791-79	Bottes et souliers, NDA	0	0,00	0	0,00	0	0,00	0	0,00	0	0,00
792-71	Sandales, sauf les sandales de plage	10 392	2,69	2 232	3,58	19 111	4,97	1 440	4,17	0	0,00
	TOTAL	12 792	3,28	3 402	4,41	24 646	5,19	1 440	4,17	0	0,00
	% du total général	2		1		5		1		0	
	PANTOUFLES/CHAUSSURES D'INTÉRIEUR										
793-90	Pantoufles et chaussures d'intérieur	0	0,00	0	0,00	1 800	4,44	0	0,00	0	0,00
	% du total général	0		0		0		0		0	
	CHAUSSURES SPÉCIALES										
794-83	Chaussures en plastique imperméables	0	0,00	0	0,00	0	0,00	0	0,00	0	0,00
798-93	Bottines de ski	0	0,00	0	0,00	0	0,00	0	0,00	0	0,00
798-95	Chaussures d'athlétisme, NDA*	0	0,00	0	0,00	4 500	9,78	0	0,00	0	0,00
798-97	Chaussures d'usage courant, à empeigne en tissu	0	0,00	0	0,00	0	0,00	0	0,00	0	0,00
798-99	Chaussures NDA	0	0,00	0	0,00	0	0,00	94	21,28	0	0,00
79895-73, 75; 83282-30, 83289-14	Patins à glace et à roulettes	0	0,00	0	0,00	0	0,00	0	0,00	0	0,00
	TOTAL	0	0,00	0	0,00	4 500	9,78	94	21,28	0	0,00
	% du total général	0		0		1		0		0	
	TOTAL GÉNÉRAL	750 568	7,69	509 918	9,04	522 967	8,60	267 602	8,32	196 289	7,89
	% du total général	100		100		100		100		100	

*À l'exclusion des patins figurant dans les catégories d'articles 79895-73 et 79895-75, qui figurent ci-dessous.

Source : Cats 65-203, 65-007, 65-207 de Statistique Canada.

IMPORTATIONS DE TCHÉCOSLOVAQUIE

ANNEXE, TABLEAU B-23

	1980		1981		1982		1983		1984	
	NOMBRE DE PAIRES	PRIX MOYEN	NOMBRE DE PAIRES	PRIX MOYEN	NOMBRE DE PAIRES	PRIX MOYEN	NOMBRE DE PAIRES	PRIX MOYEN	NOMBRE DE PAIRES	PRIX MOYEN
HOMMES/GARÇONS										
791-01 Bottes et souliers de travail, en cuir	105 766	15,21	101 134	15,26	67 175	15,76	72 849	15,58	88 751	15,92
791-03 Bottes et souliers de toilette, en cuir	397 727	13,26	370 349	13,87	356 950	12,76	325 033	13,12	346 320	14,20
791-05 Bottes et souliers de travail, NDA	2 810	11,39	14 921	4,76	6 789	5,45	0	0,00	5 136	12,66
791-07 Bottes et souliers de toilette, NDA	5 484	18,60	8 000	5,38	20 142	11,47	12 947	7,96	16 385	7,20
792-02 Sandales, sauf les sandales de plage	0	0,00	5 000	4,60	1 320	9,09	0	0,00	0	0,00
798-91 Bottes de cowboy	0	0,00	0	0,00	0	0,00	0	0,00	0	0,00
TOTAL	511 787	13,71	499 404	13,65	452 376	13,03	410 829	13,39	456 592	14,26
% du total général	41		32		35		42		46	
FEMMES/FILLETTES										
791-51 Bottes et souliers de toilette, en cuir, collées	0	0,00	0	0,00	35	28,57	2 560	7,81	3 471	7,78
791-53 Bottes et souliers de toilette, en cuir, NDA	0	0,00	5 144	8,75	0	0,00	80	12,50	0	0,00
791-55 Bottes et souliers de toilette, collés, NDA	0	0,00	0	0,00	0	0,00	0	0,00	4 800	11,88
791-57 Bottes et souliers de toilette, NDA	165	12,12	0	0,00	0	0,00	261	11,49	0	0,00
792-51 Sandales en cuir, collées	0	0,00	0	0,00	0	0,00	0	0,00	0	0,00
792-53 Sandales en cuir, NDA	0	0,00	0	0,00	0	0,00	0	0,00	0	0,00
792-55 Sandales en plastique	0	0,00	0	0,00	0	0,00	0	0,00	0	0,00
792-57 Sandales, NDA	0	0,00	0	0,00	0	0,00	0	0,00	0	0,00
798-96 Chaussures en bois	0	0,00	0	0,00	0	0,00	0	0,00	0	0,00
TOTAL	165	12,12	5 144	8,75	35	28,57	2 901	8,27	8 271	10,16
% du total général	0		0		0		0		1	
ENFANTS/BÉBÉS										
791-72 Bottes et souliers, en cuir	3 918	2,30	58 331	4,71	36 142	5,56	27 742	4,90	3 520	6,53
791-79 Bottes et souliers, NDA	0	0,00	0	0,00	0	0,00	0	0,00	0	0,00
792-71 Sandales, sauf les sandales de plage	0	0,00	0	0,00	800	3,75	0	0,00	2 200	3,64
TOTAL	3 918	2,30	58 331	4,71	36 942	5,52	27 742	4,90	5 720	5,42
% du total général	0		4		3		3		1	
PANTOUFLES/CHAUSSURES D'INTÉRIEUR										
793-90 Pantoufles et chaussures d'intérieur	0	0,00	14 440	1,94	26 132	2,22	7 240	2,21	17 700	2,49
% du total général	0		1		2		1		2	
CHAUSSURES SPÉCIALES										
794-63 Chaussures en plastique imperméables	300	6,67	0	0,00	0	0,00	0	0,00	0	0,00
798-93 Bottines de ski	19 895	8,65	18 698	8,56	44 056	9,12	18 770	8,20	27 910	8,38
798-95 Chaussures d'athlétisme, NDA*	48 900	6,24	87 220	6,82	76 832	6,98	59 064	8,74	123 685	8,71
798-97 Chaussures d'usage courant, à empeigne en tissu	618 019	2,19	861 856	2,29	620 663	2,39	450 178	2,45	347 889	2,47
798-99 Chaussures NDA	57 939	11,60	0	0,00	21 538	14,58	312	16,03	396	12,63
79895-73, 75; 83282-30, 83289-14 Patins à glace et à roulettes	100	36,29	11 771	14,49	12 252	15,55	4 507	17,01	6 298	16,20
TOTAL	745 153	3,37	979 545	2,96	775 341	3,78	532 831	3,48	506 178	4,50
% du total général	59		63		60		54		51	
TOTAL GÉNÉRAL	1 261 023	7,56	1 556 864	6,46	1 290 826	7,04	981 543	7,68	994 461	9,00
% du total général	100		100		100		100		100	

*À l'exclusion des patins figurant dans les catégories d'articles 79895-73 et 79895-75, qui figurent ci-dessous.

Source : Cats 65-203, 65-007, 65-207 de Statistique Canada.

IMPORTATIONS DU BRÉSIL

ANNEXE, TABLEAU B-24

	1980		1981		1982		1983		1984	
	NOMBRE DE PAIRES	PRIX MOYEN	NOMBRE DE PAIRES	PRIX MOYEN	NOMBRE DE PAIRES	PRIX MOYEN	NOMBRE DE PAIRES	PRIX MOYEN	NOMBRE DE PAIRES	PRIX MOYEN
HOMMES/GARÇONS										
791-01 Bottes et souliers de travail, en cuir	3 846	14,82	6 234	30,00	5 792	25,73	199	20,10	0	0,00
791-03 Bottes et souliers de toilette, en cuir	99 913	24,08	169 833	27,95	189 320	25,17	165 965	21,34	237 461	18,96
791-05 Bottes et souliers de travail, NDA	0	0,00	0	0,00	0	0,00	0	0,00	20 544	5,01
791-07 Bottes et souliers de toilette, NDA	11 198	12,77	7 296	9,18	5 958	20,31	47	21,28	3 100	15,48
792-02 Sandales, sauf les sandales de plage	3 975	11,32	4 920	10,57	6 613	6,05	0	0,00	4 076	7,61
798-91 Bottes de cowboy	8 202	32,80	10 968	39,84	1 573	31,15	0	0,00	0	0,00
TOTAL	127 134	22,97	199 251	27,55	209 256	24,49	166 211	21,34	265 181	17,66
% du total général	8		8		7		6		8	
FEMMES/FILLETTES										
791-51 Bottes et souliers de toilette, en cuir, collés	564 336	14,35	872 813	14,98	1 321 909	14,53	1 669 083	14,32	1 769 862	14,91
791-53 Bottes et souliers de toilette, en cuir, NDA	367 813	14,53	532 627	14,63	249 977	14,37	205 027	12,42	183 708	15,09
791-55 Bottes et souliers de toilette, collés, NDA	6 326	9,33	7 834	10,85	23 796	10,88	13 145	13,85	80 821	6,69
791-57 Bottes et souliers de toilette, NDA	25 027	7,59	72 886	5,30	29 470	12,35	8 525	9,15	52 811	5,45
792-51 Sandales en cuir, collées	180 235	9,94	365 350	10,74	905 877	9,62	504 555	8,79	460 059	8,52
792-53 Sandales en cuir, NDA	280 425	9,48	475 036	10,15	340 428	8,90	48 036	8,51	60 712	8,47
792-55 Sandales en plastique	0	0,00	0	0,00	0	0,00	22 620	6,94	149 472	3,26
792-57 Sandales, NDA	14 877	9,41	36 912	8,64	15 296	11,31	13 481	7,79	24 591	4,76
798-96 Chaussures en bois	18 450	10,79	1 998	14,51	0	0,00	125	8,00	0	0,00
TOTAL	1 457 489	12,68	2 365 456	12,86	2 886 753	12,24	2 484 597	12,80	2 782 036	12,59
% du total général	90		91		92		92		88	
ENFANTS/BÉBÉS										
791-72 Bottes et souliers, en cuir	2 124	7,53	571	10,51	3 340	11,08	1 206	4,98	0	0,00
791-79 Bottes et souliers, NDA	0	0,00	0	0,00	0	0,00	0	0,00	0	0,00
792-71 Sandales, sauf les sandales de plage	5 850	4,10	5 651	3,89	18 682	4,92	9 624	5,51	16 470	2,85
TOTAL	7 974	5,02	6 222	4,50	22 022	5,86	10 830	5,45	16 470	2,85
% du total général	0		0		1		0		1	
PANTOUFLES/CHAUSSURES D'INTÉRIEUR										
793-90 Pantoufles et chaussures d'intérieur	3 600	3,89	1 772	3,95	600	11,67	2 532	6,71	22 519	6,57
% du total général	0		0		0		0		1	
CHAUSSURES SPÉCIALES										
794-83 Chaussures en plastique imperméables	0	0,00	0	0,00	0	0,00	12 864	5,52	58 326	4,25
798-93 Bottines de ski	0	0,00	0	0,00	0	0,00	5 243	4,58	0	0,00
798-95 Chaussures d'athlétisme, NDA*	10 800	2,41	1 199	15,01	4 553	36,46	10 538	13,95	16 208	16,66
798-97 Chaussures d'usage courant, à empeigne en tissu	0	0,00	3 960	4,04	0	0,00	0	0,00	0	0,00
798-99 Chaussures NDA	15 804	15,06	22 839	16,33	12 722	17,61	7 937	15,50	6 264	7,18
79895-73, 75; 83282-30, 83289-14 Patins à glace et à roulettes	0	0,00	0	0,00	0	0,00	0	0,00	0	0,00
TOTAL	26 604	9,92	27 998	14,54	17 275	22,58	36 582	9,98	80 798	6,97
% du total général	2		1		1		1		3	
TOTAL GÉNÉRAL	1 622 801	13,38	2 600 699	13,98	3 135 906	13,07	2 700 752	13,26	3 167 004	12,78
% du total général	100		100		100		100		100	

*À l'exclusion des patins figurant dans les catégories d'articles 79895-73 et 79895-75, qui figurent ci-dessous.

Source : Cats 65-203, 65-007, 65-207 de Statistique Canada.

IMPORTATIONS DE L'INDE

	1980		1981		1982		1983		1984	
	NOMBRE DE PAIRES	PRIX MOYEN	NOMBRE DE PAIRES	PRIX MOYEN	NOMBRE DE PAIRES	PRIX MOYEN	NOMBRE DE PAIRES	PRIX MOYEN	NOMBRE DE PAIRES	PRIX MOYEN
HOMMES/GARÇONS										
791-01 Bottes et souliers de travail, en cuir	0	0,00	0	0,00	0	0,00	0	0,00	0	0,00
791-03 Bottes et souliers de toilette, en cuir	8 201	6,95	23 338	17,48	33 132	17,17	10 215	14,39	9 196	15,01
791-05 Bottes et souliers de travail, NDA	0	0,00	0	0,00	0	0,00	0	0,00	0	0,00
791-07 Bottes et souliers de toilette, NDA	0	0,00	82	12,20	0	0,00	2 454	16,71	864	11,57
792-02 Sandales, sauf les sandales de plage	87 997	4,13	79 903	3,44	27 683	3,87	22 508	3,55	17 645	1,87
798-91 Bottes de cowboy	0	0,00	0	0,00	0	0,00	0	0,00	0	0,00
TOTAL	96 198	4,37	103 323	6,62	60 815	11,12	35 177	7,62	27 705	6,53
% du total général	6		10		8		9		7	
FEMMES/FILLETTES										
791-51 Bottes et souliers de toilette, en cuir, collés	3 876	7,22	126	31,75	119	8,40	2 804	8,92	4 908	4,69
791-53 Bottes et souliers de toilette, en cuir, NDA	4 290	5,59	29 688	2,29	10 250	2,15	150	6,67	594	5,05
791-55 Bottes et souliers de toilette, collés, NDA	0	0,00	0	0,00	0	0,00	0	0,00	0	0,00
791-57 Bottes et souliers de toilette, NDA	0	0,00	0	0,00	0	0,00	0	0,00	0	0,00
792-51 Sandales en cuir, collées	83 863	4,27	46 340	3,56	121 596	2,71	107 644	4,05	120 510	4,44
792-53 Sandales en cuir, NDA	223 014	3,20	126 941	2,48	132 238	2,65	54 425	2,99	39 669	4,76
792-55 Sandales en plastique	0	0,00	0	0,00	0	0,00	0	0,00	0	0,00
792-57 Sandales, NDA	1 740	2,87	18 124	2,70	2 316	3,89	9 968	1,20	7 786	5,65
798-96 Chaussures en bois	173	5,78	3 120	4,17	0	0,00	0	0,00	0	0,00
TOTAL	316 956	3,57	224 339	2,74	266 519	2,67	174 383	3,64	173 467	4,58
% du total général	21		22		35		43		43	
ENFANTS/BÉBÉS										
791-72 Bottes et souliers, en cuir	0	0,00	2 112	1,89	0	0,00	0	0,00	0	0,00
791-79 Bottes et souliers, NDA	0	0,00	9 033	0,77	0	0,00	19 920	0,80	0	0,00
792-71 Sandales, sauf les sandales de plage	153 050	2,12	262 462	2,46	278 658	2,33	149 988	2,19	150 647	2,24
TOTAL	153 050	2,12	273 607	2,40	278 658	2,33	169 908	2,03	150 647	2,24
% du total général	10		27		36		41		37	
PANTOUFLES/CHAUSSURES D'INTÉRIEUR										
793-90 Pantoufles et chaussures d'intérieur	49 558	2,76	14 920	3,35	38 423	2,81	29 723	2,62	37 437	4,22
% du total général	3		1		5		7		9	
CHAUSSURES SPÉCIALES										
794-83 Chaussures en plastique imperméables	0	0,00	0	0,00	0	0,00	0	0,00	0	0,00
798-93 Bottines de ski	0	0,00	0	0,00	0	0,00	0	0,00	0	0,00
798-95 Chaussures d'athlétisme, NDA*	55 031	1,31	38 408	1,56	0	0,00	5	0,00	375	18,67
798-97 Chaussures d'usage courant, à empeigne en tissu	795 269	1,34	362 792	0,99	119 161	1,35	0	0,00	0	0,00
798-99 Chaussures NDA	48 665	2,77	1 200	15,83	1 965	14,25	548	9,26	13 914	4,46
79895-73, 75; 83282-30, 83289-14 Patins à glace et à roulettes	0	0,00	0	0,00	0	0,00	0	0,00	0	0,00
TOTAL	898 965	1,42	402 408	1,09	121 126	1,56	545	9,17	14 289	4,62
% du total général	59		40		16		0		4	
TOTAL GÉNÉRAL	1 514 727	2,17	1 018 589	2,40	765 541	3,85	489 736	3,25	483 565	3,81
% du total général	100		100		100		100		100	

*À l'exclusion des patins figurent dans les catégories d'articles 79895-73 et 79895-75, qui figurent ci-dessous.
Source : Cats 65-203, 65-007, 65-207 de Statistique Canada.

IMPORTATIONS DE LA RÉPUBLIQUE POPULAIRE DE CHINE

ANNEXE, TABLEAU B-26

	1980		1981		1982		1983		1984	
	NOMBRE DE PAIRES	PRIX MOYEN	NOMBRE DE PAIRES	PRIX MOYEN	NOMBRE DE PAIRES	PRIX MOYEN	NOMBRE DE PAIRES	PRIX MOYEN	NOMBRE DE PAIRES	PRIX MOYEN
HOMMES/GARÇONS										
791-01 Bottes et souliers de travail, en cuir	5 760	5,21	2 808	7,12	0	0,00	0	0,00	0	0,00
791-03 Bottes et souliers de toilette, en cuir	14 124	11,75	74 002	6,68	23 040	12,72	12 500	10,72	1 800	16,11
791-05 Bottes et souliers de travail, NDA	0	0,00	37 992	3,11	0	0,00	0	0,00	0	0,00
791-07 Bottes et souliers de toilette, NDA	0	0,00	392 798	1,69	324 999	1,98	16 263	1,97	35 068	1,68
792-02 Sandales, sauf les sandales de plage	0	0,00	230	4,35	199	5,03	0	0,00	0	0,00
798-91 Bottes de cowboy	0	0,00	0	0,00	0	0,00	0	0,00	0	0,00
TOTAL	19 884	9,86	507 822	2,55	348 238	2,78	28 763	5,77	36 868	2,39
% du total général	3		18		13		1		2	
FEMMES/FILLETTES										
791-51 Bottes et souliers de toilette, en cuir, collés	9 102	8,02	4 014	8,47	63 403	5,55	15 697	3,06	3 200	11,25
791-53 Bottes et souliers de toilette, en cuir, NDA	0	0,00	1 800	11,11	13 176	3,34	65 538	4,46	16 842	4,51
791-55 Bottes et souliers de toilette, collés, NDA	0	0,00	142 212	1,09	357 723	0,87	192 952	1,69	139 428	2,02
791-57 Bottes et souliers de toilette, NDA	29 688	1,01	378 210	1,19	369 540	1,29	194 594	1,33	96 802	1,96
792-51 Sandales en cuir, collées	18 378	8,71	15 228	9,32	5 598	9,29	4 452	10,11	0	0,00
792-53 Sandales en cuir, NDA	21 438	9,10	0	0,00	30 250	10,05	3 600	9,17	8 640	11,00
792-55 Sandales en plastique	2 880	9,38	0	0,00	0	0,00	0	0,00	11 680	0,94
792-57 Sandales, NDA	0	0,00	83 010	3,00	42 000	0,86	0	0,00	29 584	1,01
798-96 Chaussures en bois	0	0,00	0	0,00	0	0,00	0	0,00	0	0,00
TOTAL	81 486	5,95	624 474	1,68	881 690	1,79	476 833	2,10	305 376	2,35
% du total général	12		22		33		20		15	
ENFANTS/BÉBÉS										
791-72 Bottes et souliers, en cuir	0	0,00	0	0,00	0	0,00	0	0,00	0	0,00
791-79 Bottes et souliers, NDA	0	0,00	123 708	1,12	175 896	1,19	39 004	1,05	42 120	1,33
792-71 Sandales, sauf les sandales de plage	0	0,00	3 600	0,83	0	0,00	0	0,00	0	0,00
TOTAL	0	0,00	127 308	1,11	175 896	1,19	39 004	1,05	42 120	1,33
% du total général	0		5		7		2		2	
PANTOUFLES/CHAUSSURES D'INTÉRIEUR										
793-90 Pantoufles et chaussures d'intérieur	257 550	0,97	439 670	1,30	445 666	1,06	695 678	1,18	774 471	1,37
% du total général	39		16		17		29		38	
CHAUSSURES SPÉCIALES										
794-83 Chaussures en plastique imperméables	0	0,00	0	0,00	0	0,00	0	0,00	0	0,00
798-93 Bottines de ski	0	0,00	0	0,00	0	0,00	0	0,00	0	0,00
798-95 Chaussures d'athlétisme, NDA*	75 086	5,21	117 735	1,88	94 816	3,84	55 574	6,41	106 228	4,51
798-97 Chaussures d'usage courant, à empeigne en tissu	212 355	1,34	958 926	1,40	689 524	1,52	1 051 948	1,46	756 443	1,42
798-99 Chaussures NDA	14 796	2,84	180	0,00	37 800	3,10	28 560	0,74	0	0,00
79895-73, 75; 83282-30, 83289-14 Patins à glace et à roulettes	0	0,00	0	0,00	0	0,00	0	0,00	0	0,00
TOTAL	302 237	2,37	1 076 841	1,45	822 140	1,86	1 136 082	1,68	862 671	1,80
% du total général	46		39		31		48		43	
TOTAL GÉNÉRAL	661 157	2,49	2 776 115	1,67	2 673 630	1,77	2 376 360	1,66	2 021 498	1,72
% du total général	100		100		100		100		100	

*À l'exclusion des patins figurant dans les catégories d'articles 79895-73 et 79895-75, qui figurent ci-dessous.
Source : Cats 65-203, 65-007, 65-207 de Statistique Canada.

IMPORTATIONS DE L'ALLEMAGNE DE L'OUEST

ANNEXE, TABLEAU B-27

		1980		1981		1982		1983		1984	
		NOMBRE DE PAIRES	PRIX MOYEN	NOMBRE DE PAIRES	PRIX MOYEN	NOMBRE DE PAIRES	PRIX MOYEN	NOMBRE DE PAIRES	PRIX MOYEN	NOMBRE DE PAIRES	PRIX MOYEN
	HOMMES/GARÇONS										
791-01	Bottes et souliers de travail, en cuir	253	31,62	654	16,82	0	0,00	19	0,00	132	22,73
791-03	Bottes et souliers de toilette, en cuir	12 806	31,55	15 282	29,77	26 913	28,50	26 141	29,76	32 615	30,69
791-05	Bottes et souliers de travail, NDA	90	22,22	0	0,00	0	0,00	33	0,00	8	0,00
791-07	Bottes et souliers de toilette, NDA	14 323	10,48	13 276	18,23	6 360	8,49	4 593	13,06	2 329	12,88
792-02	Sandales, sauf les sandales de plage	0	0,00	892	5,61	2 292	5,67	78	25,64	19 648	12,98
798-91	Bottes de cowboy	0	0,00	0	0,00	0	0,00	0	0,00	0	0,00
	TOTAL	27 272	20,61	30 104	23,68	35 565	23,45	30 864	27,22	54 724	23,55
	% du total général	14		8		7		5		9	
	FEMMES/FILLETTES										
791-51	Bottes et souliers de toilette, en cuir, collés	12 930	28,77	22 075	27,36	68 120	23,39	40 761	21,98	53 741	25,64
791-53	Bottes et souliers de toilette, en cuir, NDA	25 676	20,80	54 218	20,92	59 533	16,55	78 601	17,63	61 679	15,81
791-55	Bottes et souliers de toilette, collés, NDA	229	13,10	694	10,09	7 910	10,87	15 330	12,98	13 732	7,36
791-57	Bottes et souliers de toilette, NDA	17 992	11,89	90 969	9,33	76 773	8,91	113 553	9,22	45 666	10,10
792-51	Sandales en cuir, collées	11 476	14,73	5 691	15,81	858	17,48	1 961	20,91	1 675	13,13
792-53	Sandales en cuir, NDA	3 536	18,38	4 123	16,74	5 621	16,72	16 231	15,71	7 149	15,25
792-55	Sandales en plastique	831	3,61	1 864	5,90	1 184	9,29	0	0,00	63	0,00
792-57	Sandales, NDA	2 669	14,99	2 891	10,72	12 343	9,24	2 572	11,66	9 226	6,29
798-96	Chaussures en bois	0	0,00	896	14,51	5 810	23,41	0	0,00	0	0,00
	TOTAL	75 339	18,58	183 421	15,31	238 152	15,61	269 009	14,33	192 931	16,09
	% du total général	39		46		48		47		32	
	ENFANTS/BÉBÉS										
791-72	Bottes et souliers, en cuir	1 000	12,00	2 766	6,15	2 045	10,76	663	13,57	1 033	14,52
791-79	Bottes et souliers, NDA	6 850	3,80	1 266	3,16	619	4,85	55	0,00	706	7,08
792-71	Sandales, sauf les sandales de plage	405	2,47	0	0,00	256	3,91	293	6,83	555	5,41
	TOTAL	8 255	4,72	4 032	5,21	2 920	8,90	1 011	10,88	2 294	10,83
	% du total général	4		1		1		0		0	
	PANTOUFLES/CHAUSSURES D'INTÉRIEUR										
793-90	Pantoufles et chaussures d'intérieur	36 213	9,75	83 950	9,36	119 862	9,67	183 155	10,23	229 695	9,78
	% du total général	19		21		24		32		39	
	CHAUSSURES SPÉCIALES										
794-83	Chaussures en plastique imperméables	0	0,00	0	0,00	21	0,00	0	0,00	0	0,00
798-93	Bottines de ski	2 246	46,30	2 765	43,76	2 605	29,94	3 299	24,25	3 696	37,07
798-95	Chaussures d'athlétisme, NDA*	20 164	23,41	15 013	17,92	19 413	19,16	26 827	21,55	21 402	23,04
798-97	Chaussures d'usage courant, à empeigne en tissu	22 499	5,56	47 803	4,71	14 050	6,76	13 316	12,62	3 975	8,55
798-99	Chaussures NDA	1 701	11,76	30 667	7,36	64 536	4,82	39 525	7,99	86 137	7,35
79895-73, 75; 83282-30, 83289-14	Patins à glace et à roulettes	31	37,03	324	15,42	0	0,00	0	0,00	0	0,00
	TOTAL	46 641	15,48	96 572	8,76	100 625	8,51	82 967	13,76	115 210	11,26
	% du total général	24		24		20		15		19	
	TOTAL GÉNÉRAL	193 720	15,88	398 079	13,00	497 124	13,26	567 006	13,62	594 854	13,35
	% du total général	100		100		100		100		100	

*À l'exclusion des patins figurant dans les catégories d'articles 79895-73 et 79895-75, qui figurent ci-dessous.

Source : Cats 65-203, 65-007, 65-207 de Statistique Canada.

TOTAL DES IMPORTATIONS

ANNEXE, TABLEAU B-28

	1980		1981		1982		1983		1984	
	NOMBRE DE PAIRES	PRIX MOYEN	NOMBRE DE PAIRES	PRIX MOYEN	NOMBRE DE PAIRES	PRIX MOYEN	NOMBRE DE PAIRES	PRIX MOYEN	NOMBRE DE PAIRES	PRIX MOYEN
HOMMES/GARÇONS										
791-01 Bottes et souliers de travail, en cuir	189 931	14,39	170 962	15,68	131 738	16,56	114 239	16,02	153 648	16,76
791-03 Bottes et souliers de toilette, en cuir	2 235 670	17,10	2 546 949	17,81	2 610 861	17,22	2 447 989	17,58	2 741 667	18,86
791-05 Bottes et souliers de travail, NDA	91 762	7,48	172 595	6,36	54 395	7,91	59 064	7,87	92 348	6,68
791-07 Bottes et souliers de toilette, NDA	1 221 722	6,18	2 109 267	5,62	2 123 688	5,36	2 796 866	5,66	2 858 045	6,50
792-02 Sandales, sauf les sandales de plage	643 250	4,25	386 273	4,30	438 432	4,25	366 979	4,05	269 356	5,26
798-91 Bottes de cowboy	203 495	28,71	333 235	33,28	113 054	49,48	79 566	51,66	72 928	54,34
TOTAL	4 585 830	12,60	5 719 281	12,89	5 472 168	12,14	5 864 703	11,38	6 187 992	12,74
% du total général	11		11		11		12		12	
FEMMES/FILLETTES										
791-51 Bottes et souliers de toilette, en cuir, collés	2 226 616	18,86	2 743 695	18,84	3 970 269	18,91	4 890 270	18,87	5 355 304	20,60
791-53 Bottes et souliers de toilette, en cuir, NDA	1 446 106	15,28	1 582 756	16,69	974 989	18,38	998 686	18,08	896 569	20,29
791-55 Bottes et souliers de toilette, collés, NDA	1 333 156	5,80	1 826 434	5,78	2 858 587	4,81	5 545 132	6,04	6 436 784	6,85
791-57 Bottes et souliers de toilette, NDA	1 008 371	5,61	2 386 579	4,39	2 016 167	4,58	1 404 375	6,09	1 722 871	6,07
792-51 Sandales en cuir, collées	1 218 819	11,38	1 311 956	11,65	2 081 260	11,40	1 247 560	11,50	1 189 274	10,92
792-53 Sandales en cuir, NDA	1 424 770	8,28	1 297 894	9,19	1 008 824	9,01	268 415	9,22	341 327	9,10
792-55 Sandales en plastique	2 564 455	4,69	3 155 851	5,13	2 500 283	5,10	1 630 348	4,74	1 643 357	4,26
792-57 Sandales, NDA	2 729 202	4,62	2 486 781	4,89	1 547 081	4,56	1 021 774	4,75	953 913	4,80
798-96 Chaussures en bois	499 641	7,57	241 847	8,79	93 561	8,75	21 303	8,03	29 366	7,56
TOTAL	14 451 136	9,10	17 033 793	9,21	17 051 021	9,94	17 027 863	10,69	18 568 765	11,36
% du total général	33		33		36		33		35	
ENFANTS/BÉBÉS										
791-72 Bottes et souliers, en cuir	224 669	8,32	372 818	6,98	446 491	6,44	341 854	7,27	310 735	8,46
791-79 Bottes et souliers, NDA	1 030 589	2,64	1 227 472	2,68	1 469 808	2,55	1 590 928	2,73	1 921 588	2,53
792-71 Sandales, sauf les sandales de plage	742 107	2,48	785 440	2,38	793 138	2,49	435 887	2,47	592 254	2,46
TOTAL	1 997 365	3,22	2 385 730	3,25	2 709 437	3,17	2 368 669	3,34	2 824 577	3,17
% du total général	5		5		6		5		5	
PANTOUFLES/CHAUSSURES D'INTÉRIEUR										
793-90 Pantoufles et chaussures d'intérieur	4 818 132	2,23	5 020 856	2,39	4 400 432	2,46	4 924 705	2,44	4 236 795	2,70
% du total général	11		10		9		10		8	
CHAUSSURES SPÉCIALES										
794-83 Chaussures en plastique imperméables	61 532	7,36	64 219	7,96	67 851	8,31	107 148	6,66	216 248	5,36
798-93 Bottines de ski	309 377	34,15	288 095	33,09	398 270	29,53	332 176	37,02	412 374	38,09
798-95 Chaussures d'athlétisme, NDA*	5 903 943	7,95	8 932 099	7,42	8 570 713	8,13	11 142 080	7,92	12 818 815	8,03
798-97 Chaussures d'usage courant, à empeigne en tissu	9 642 071	3,57	11 244 949	3,36	7 939 125	3,62	8 411 354	3,35	6 485 423	3,94
798-99 Chaussures NDA	1 251 597	5,90	1 063 548	7,13	924 255	7,15	542 847	9,33	1 060 850	4,54
79895-73, 75; 83282-30, 83289-14 Patins à glace et à roulettes	178 718	13,20	275 250	11,45	234 482	12,01	129 165	12,62	99 792	11,92
TOTAL	17 347 238	5,89	21 868 160	5,71	18 134 696	6,62	20 664 770	6,59	21 093 502	7,18
% du total général	40		42		38		41		40	
TOTAL GÉNÉRAL	43 199 701	7,14	52 027 820	7,21	47 767 754	7,86	50 850 710	7,96	52 911 631	8,72
% du total général	100		100		100		100		100	

*À l'exclusion des patins figurant dans les catégories d'articles 79895-73 et 79895-75, qui figurent ci-dessous.
Source : Cats 65-203, 65-807, 65-207 de Statistique Canada.

IMPORTATIONS DE CHAUSSURES POUR HOMMES/GARÇONS SELON LES PRINCIPAUX PAYS D'EXPORTATION

(Nombre de paires)

SOURCE	1980	%	1981	%	1982	%	1983	%	1984	%
Tai-wan	1 071 795	23	1 372 321	24	1 295 547	24	2 000 802	34	1 828 949	30
Italie	543 506	12	547 389	10	779 031	14	887 055	15	1 221 751	20
Corée du Sud	191 139	4	420 369	7	552 587	10	932 260	16	1 201 040	19
Etats-Unis	458 812	10	552 905	10	239 449	4	194 243	3	164 364	3
Espagne	300 313	7	292 590	5	314 287	6	354 311	6	294 669	5
Hong Kong	48 582	1	95 327	2	96 012	2	43 460	1	63 294	1
Royaume-Uni	102 343	2	51 153	1	71 325	1	54 024	1	79 875	1
Roumanie	202 825	4	209 211	4	148 173	3	46 380	1	41 784	1
Pologne	542 259	12	368 562	6	423 929	8	200 549	3	173 753	3
Tchécoslovaquie	511 787	11	499 404	9	452 376	8	410 829	7	456 592	7
Brésil	127 134	3	199 251	3	209 256	4	166 211	3	265 181	4
Inde	96 198	2	103 323	2	60 815	1	35 177	1	27 705	0
République populaire de Chine	19 884	0	507 822	9	348 238	6	28 763	0	36 860	1
Allemagne	27 272	1	30 104	1	35 565	1	30 864	1	54 724	1
Autres pays	341 981	7	469 550	8	445 578	8	479 775	8	277 451	4
TOTAL	4 585 830	100	5 719 281	100	5 472 168	100	5 864 703	100	6 187 992	100

Source : Cats 65-007, 65-203 de Statistique Canada.

ANNEXE, TABLEAU B-30

IMPORTATIONS DE CHAUSSURES POUR FEMMES/FILLETTES SELON LES PRINCIPAUX PAYS D'EXPORTATION

(Nombre de paires)

SOURCE	1980	%	1981	%	1982	%	1983	%	1984	%
Tai-wan	4 478 566	31	5 349 195	31	4 644 870	27	5 807 923	34	6 680 266	36
Italie	4 196 795	29	4 220 698	25	4 187 988	25	3 555 902	21	3 937 176	21
Corée du Sud	126 813	1	346 121	2	388 794	2	578 715	3	898 912	5
États-Unis	723 318	5	725 784	4	470 301	3	557 762	3	621 755	3
Espagne	564 741	4	627 215	4	914 361	5	1 153 170	7	1 569 910	8
Hong Kong	451 440	3	806 392	5	1 090 787	6	704 643	4	559 691	3
Royaume-Uni	42 143	0	57 235	0	64 176	0	66 124	0	93 278	1
Roumanie	199 552	1	191 233	1	128 976	1	73 855	0	58 721	0
Pologne	195 517	1	137 954	1	68 092	0	65 519	0	22 536	0
Tchécoslovaquie	. 165	0	5 144	0	35	0	2 901	0	8 271	0
Brésil	1 457 489	10	2 365 456	14	2 886 753	17	2 484 597	15	2 782 036	15
Inde	316 956	2	224 339	1	266 519	2	174 383	1	173 467	1
République populaire de Chine	81 486	1	624 474	4	881 690	5	476 833	3	305 376	2
Allemagne	75 339	1	183 421	1	238 152	1	269 009	2	192 931	1
Autres pays	1 540 816	11	1 169 132	7	819 527	5	1 056 527	6	664 439	4
TOTAL	14 451 136	100	17 033 793	100	17 051 021	100	17 027 863	100	18 568 765	100

Source : Cats 65-007, 65-203 de Statistique Canada.

ANNEXE, TABLEAU B-31

IMPORTATIONS DE CHAUSSURES POUR ENFANTS/BÉBÉS SELON LES PRINCIPAUX PAYS D'EXPORTATION

(Nombre de paires)

SOURCE	1980	%	1981	%	1982	%	1983	%	1984	%
Tai-wan	498 288	25	393 380	16	495 777	18	474 118	20	789 865	28
Italie	287 534	14	347 686	15	319 369	12	242 193	10	256 332	9
Corée du Sud	78 383	4	168 528	7	183 665	7	245 902	10	151 598	5
Etats-Unis	358 379	18	245 323	10	196 731	7	197 763	8	216 093	8
Espagne	200 600	10	154 612	6	193 836	7	158 680	7	261 562	9
Hong Kong	180 759	9	458 100	19	611 319	23	601 903	25	632 890	22
Royaume-Uni	29 004	1	11 550	0	6 922	0	6 248	0	11 973	0
Roumanie	0	0	8 190	0	0	0	0	0	0	0
Pologne	12 792	1	3 402	0	24 646	1	1 440	0	0	0
Tchécoslovaquie	3 918	0	58 331	2	36 942	1	27 742	1	5 720	0
Brésil	7 974	0	6 222	0	22 022	1	10 830	0	16 470	1
Inde	153 050	8	273 607	11	278 658	10	169 908	7	150 647	5
République populaire de Chine	0	0	127 308	5	175 896	6	39 004	2	42 120	1
Allemagne	8 255	0	4 032	0	2 920	0	1 011	0	2 294	0
Autres pays	178 429	9	125 459	5	160 734	6	191 927	8	287 013	10
TOTAL	1 997 365	100	2 385 730	100	2 709 437	100	2 368 669	100	2 824 577	100

Source : Cats 65-007, 65-203 de Statistique Canada.

ANNEXE, TABLEAU B-32

IMPORTATIONS DE PANTOUFLES/CHAUSSURES D'INTÉRIEUR
SELON LES PRINCIPAUX PAYS D'EXPORTATION

(Nombre de paires)

SOURCE	1980	%	1981	%	1982	%	1983	%	1984	%
Tai-wan	2 692 508	56	2 226 108	44	1 750 446	40	1 701 066	35	1 036 893	24
Italie	139 086	3	175 144	3	426 415	10	222 698	5	117 717	3
Corée du Sud	256 411	5	441 581	9	362 488	8	539 748	11	376 710	9
États-Unis	229 814	5	155 225	3	73 907	2	92 010	2	90 037	2
Espagne	55 975	1	67 039	1	117 893	3	256 975	5	625 115	15
Hong Kong	830 635	17	981 266	20	704 333	16	954 157	19	657 952	16
Royaume-Uni	92 770	2	67 810	1	49 785	1	79 487	2	94 982	2
Roumanie	9 666	0	0	0	0	0	0	0	0	0
Pologne	0	0	0	0	1 800	0	0	0	0	0
Tchécoslovaquie	0	0	14 440	0	26 132	1	7 240	0	17 700	0
Brésil	3 600	0	1 772	0	600	0	2 532	0	22 519	1
Inde	49 558	1	14 920	0	38 423	1	29 723	1	37 437	1
République populaire de Chine	257 550	5	439 670	9	445 666	10	695 678	14	774 471	18
Allemagne	36 213	1	83 950	2	119 862	3	183 155	4	229 695	5
Autres Pays	164 346	3	351 931	7	282 682	6	160 236	3	155 567	4
TOTAL	4 818 132	100	5 020 856	100	4 400 432	100	4 924 705	100	4 236 795	100

Source : Cats 65-007, 65-203 de Statistique Canada.

ANNEXE, TABLEAU B-33

IMPORTATIONS DE CHAUSSURES SPÉCIALES SELON LES PRINCIPAUX PAYS D'EXPORTATION

(Nombre de paires)

SOURCE	1980	%	1981	%	1982	%	1983	%	1984	%
Tai-wan	4 482 724	26	4 261 541	19	5 276 852	29	6 448 388	31	6 917 039	33
Italie	447 378	3	496 766	2	529 865	3	388 615	2	431 286	2
Corée du Sud	6 540 573	38	9 608 961	44	7 549 453	42	8 391 727	41	8 596 731	41
États-Unis	1 242 519	7	1 416 939	6	1 053 413	6	930 350	5	910 958	4
Espagne	133 115	1	202 608	1	247 574	1	240 440	1	248 481	1
Hong Kong	1 213 228	7	2 107 430	10	850 544	5	1 768 568	9	1 558 061	7
Royaume-Uni	49 763	0	42 027	0	33 450	0	54 817	0	56 777	0
Roumanie	10 564	0	16 021	0	16 913	0	0	0	3 166	0
Pologne	0	0	0	0	4 500	0	94	0	0	0
Tchécoslovaquie	745 153	4	979 545	4	775 341	4	532 831	3	506 178	2
Brésil	26 604	0	27 998	0	17 275	0	36 582	0	80 798	0
Inde	898 965	5	402 400	2	121 126	1	545	0	14 289	0
République populaire de Chine	302 237	2	1 076 841	5	822 140	5	1 136 082	5	862 671	4
Allemagne	46 641	0	96 572	0	100 625	1	82 967	0	115 210	1
Autres pays	1 207 774	7	1 132 511	5	735 625	4	652 764	3	791 857	4
TOTAL	17 347 238	100	21 868 160	100	18 134 696	100	20 664 770	100	21 093 502	100

Source : Cats 65-007, 65-203 de Statistique Canada.

ANNEXE, TABLEAU B-34

IMPORTATIONS PAR CATÉGORIES - HOMMES/GARÇONS

	1980	1981	1982	1983	1984
791-01 Bottes et souliers de travail, en cuir					
Nombre de paires	189 931	170 962	131 738	114 239	153 648
Valeur ($)	2 733 000	2 681 000	2 182 000	1 830 000	2 575 000
Prix moyen	14,39	15,68	16,56	16,02	16,76
791-03 Bottes et souliers de toilette, en cuir					
Nombre de paires	2 235 670	2 546 949	2 610 861	2 447 989	2 741 667
Valeur ($)	38 240 000	45 362 000	44 964 000	43 029 000	51 703 000
Prix moyen	17,10	17,81	17,22	17,58	18,86
791-05 Bottes et souliers de travail, NDA					
Nombre de paires	91 762	172 595	54 395	59 064	92 348
Valeur ($)	686 000	1 097 000	430 000	465 000	617 000
Prix moyen	7,48	6,36	7,91	7,87	6,68
791-07 Bottes et souliers de toilette, NDA					
Nombre de paires	1 221 722	2 109 267	2 123 688	2 796 866	2 858 045
Valeur ($)	7 548 000	11 859 000	11 389 000	15 842 000	18 587 000
Prix moyen	6,18	5,62	5,36	5,66	6,50
792-02 Sandales, sauf les sandales de plage					
Nombre de paires	643 250	386 273	438 432	366 979	269 356
Valeur ($)	2 731 000	1 660 000	1 864 000	1 488 000	1 417 000
Prix moyen	4,25	4,30	4,25	4,05	5,26
798-91 Bottes de cowboy					
Nombre de paires	203 495	333 235	113 054	79 566	72 928
Valeur ($)	5 843 000	11 089 000	5 594 000	4 110 000	3 963 000
Prix moyen	28,71	33,28	49,48	51,66	54,34
TOTAL					
Nombre de paires	4 585 830	5 719 281	5 472 168	5 864 703	6 187 992
Valeur ($)	57 781 000	73 748 000	66 423 000	66 764 000	78 862 000
Prix moyen	12,60	12,89	12,14	11,38	12,74

Source : Cats 65-007, 65-203 de Statistique Canada.

IMPORTATIONS PAR CATÉGORIE - FEMMES/FILLETTES

ANNEXE, TABLEAU B-35

	1980	1981	1982	1983	1984
791-51 Bottes et souliers de toilette, en cuir, collés					
Nombre de paires	2 226 616	2 743 695	3 970 269	4 890 270	5 355 304
Valeur ($)	41 992 000	51 703 000	75 083 000	92 267 000	110 331 000
Prix moyen	18,86	18,84	18,91	18,87	20,60
791-53 Bottes et souliers de toilette, en cuir, NDA					
Nombre de paires	1 446 106	1 582 756	974 989	998 686	896 569
Valeur ($)	22 096 000	26 415 000	17 924 000	18 055 000	18 191 000
Prix moyen	15,28	16,69	18,38	18,08	20,29
791-55 Bottes et souliers de toilette, collés, NDA					
Nombre de paires	1 333 156	1 826 434	2 858 587	5 545 132	6 436 784
Valeur ($)	7 729 000	10 559 000	13 736 000	33 516 000	44 103 000
Prix moyen	5,80	5,78	4,81	6,04	6,85
791-57 Bottes et souliers de toilette, NDA					
Nombre de paires	1 008 371	2 386 579	2 016 167	1 404 375	1 722 871
Valeur ($)	5 658 000	10 483 000	9 237 000	8 552 000	10 458 000
Prix moyen	5,61	4,39	4,58	6,09	6,07
792-51 Sandales en cuir, collées					
Nombre de paires	1 218 819	1 311 956	2 081 260	1 247 560	1 189 274
Valeur ($)	13 869 000	15 281 000	23 733 000	14 346 000	12 986 000
Prix moyen	11,38	11,65	11,40	11,50	10,92
792-53 Sandales en cuir, NDA					
Nombre de paires	1 424 770	1 297 894	1 008 824	268 415	341 327
Valeur ($)	11 791 000	11 930 000	9 090 000	2 476 000	3 105 000
Prix moyen	8,28	9,19	9,01	9,22	9,10
792-55 Sandales en plastique					
Nombre de paires	2 564 455	3 155 851	2 500 283	1 630 348	1 643 357
Valeur ($)	12 023 000	16 174 000	12 750 000	7 724 000	6 999 000
Prix moyen	4,69	5,13	5,10	4,74	4,26
792-57 Sandales, NDA					
Nombre de paires	2 729 202	2 486 781	1 547 081	1 021 774	953 913
Valeur ($)	12 605 000	12 151 000	7 054 000	4 854 000	4 578 000
Prix moyen	4,62	4,89	4,56	4,75	4,80
798-96 Chaussures en bois					
Nombre de paires	499 641	241 847	93 561	21 303	29 366
Valeur ($)	3 780 000	2 127 000	819 000	171 000	222 000
Prix moyen	7,57	8,79	8,75	8,03	7,56
TOTAL					
Nombre de paires	14 451 136	17 033 793	17 051 021	17 027 863	18 568 765
Valeur ($)	131 543 000	156 823 000	169 426 000	181 961 000	210 973 000
Prix moyen	9,10	9,21	9,94	10,69	11,36

Source : Cats 65-007, 65-203 de Statistique Canada.

ANNEXE, TABLEAU B-36

IMPORTATIONS PAR CATÉGORIE - ENFANTS/BÉBÉS

	1980	1981	1982	1983	1984
791-72 Bottes et souliers, en cuir					
Nombre de paires	224 669	372 818	446 491	341 854	310 735
Valeur ($)	1 870 000	2 604 000	2 875 000	2 486 000	2 630 000
Prix moyen	8,32	6,98	6,44	7,27	8,46
791-79 Bottes et souliers, NDA					
Nombre de paires	1 030 589	1 227 472	1 469 808	1 590 928	1 921 588
Valeur ($)	2 717 000	3 286 000	3 745 000	4 338 000	4 869 000
Prix moyen	2,64	2,68	2,55	2,73	2,53
792-71 Sandales, sauf les sandales de plage					
Nombre de paires	742 107	785 440	793 138	435 887	592 254
Valeur ($)	1 841 000	1 867 000	1 973 000	1 078 000	1 459 000
Prix moyen	2,48	2,38	2,49	2,47	2,46
TOTAL					
Nombre de paires	1 997 365	2 385 730	2 709 437	2 368 669	2 824 577
Valeur ($)	6 428 000	7 757 000	8 593 000	7 902 000	8 958 000
Prix moyen	3,22	3,25	3,17	3,34	3,17

Source : Cats 65-007, 65-203 de Statistique Canada.

IMPORTATIONS PAR CATÉGORIE - CHAUSSURES SPECIALES — ANNEXE, TABLEAU B-37

	1980	1981	1982	1983	1984
794-83 Chaussures en plastique imperméables					
Nombre de paires	61 532	64 219	67 851	107 148	216 248
Valeur ($)	453 000	511 000	564 000	714 000	1 160 000
Prix moyen	7,36	7,96	8,31	6,66	5,36
798-93 Bottes de ski					
Nombre de paires	309 377	288 095	398 270	332 176	412 374
Valeur ($)	10 564 000	9 533 000	11 760 000	12 298 000	15 709 000
Prix moyen	34,15	33,09	29,53	37,02	38,09
798-95 Chaussures d'athlétisme, NDA*					
Nombre de paires	5 903 943	8 932 099	8 570 713	11 142 080	12 818 815
Valeur ($)	46 957 626	66 288 497	69 640 857	88 196 143	102 955 000
Prix moyen	7,95	7,42	8,13	7,92	8,03
798-97 Chaussures d'usage courant, à empeigne en tissu					
Nombre de paires	9 642 071	11 244 949	7 939 125	8 411 354	6 485 423
Valeur ($)	34 391 000	37 824 000	28 721 000	28 209 000	25 551 000
Prix moyen	3,57	3,36	3,62	3,35	3,94
798-99 Chaussures, NDA					
Nombre de paires	1 251 597	1 063 548	924 255	542 847	1 060 850
Valeur ($)	7 386 527	7 584 394	6 607 311	5 065 739	4 816 000
Prix moyen	5,90	7,13	7,15	9,33	4,54
79895-73, 75; 83282-30, 83289-14 Patins à glace et à roulettes					
Nombre de paires	178 718	275 250	234 482	129 165	99 792
Valeur ($)	2 358 963	3 152 538	2 816 747	1 629 766	1 190 000
Prix moyen	13,20	11,45	12,01	12,62	11,92
TOTAL					
Nombre de paires	17 347 238	21 868 160	18 134 696	20 664 770	21 093 502
Valeur ($)	102 111 116	124 893 429	120 109 915	136 112 648	151 381 000
Prix moyen	5,89	5,71	6,62	6,59	7,18

*À l'exclusion des patins figurant dans les catégories d'articles 79895-73 et 79895-75 qui sont indiquées ci-dessous.

Source : Cats 65-007, 65-203 de Statistique Canada.

ANNEXE C

LE MARCHÉ CANADIEN DE LA CHAUSSURE

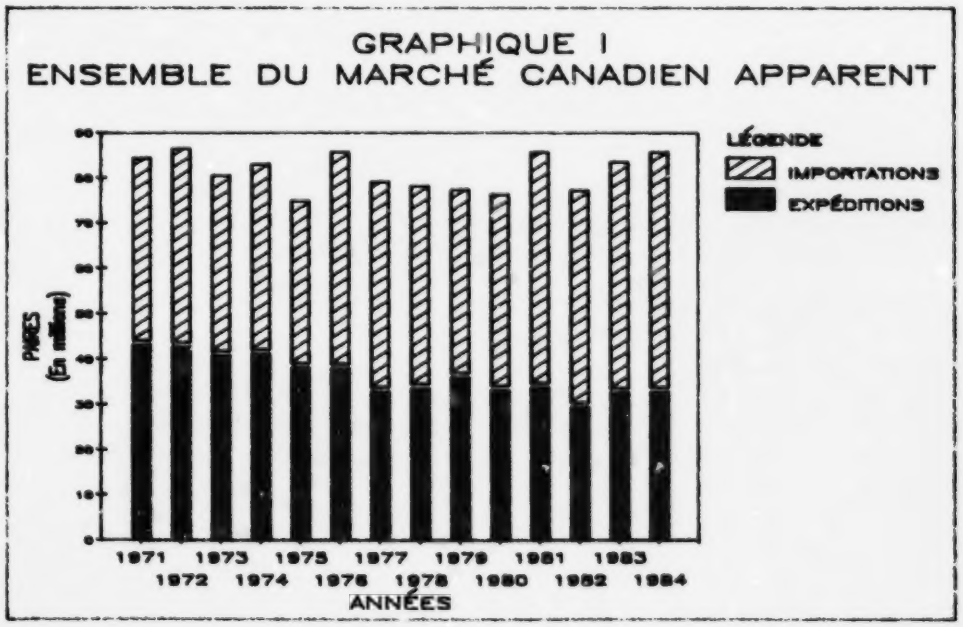
Le marché de la chaussure comprend cinq secteurs principaux : le secteur hommes/garçons, le secteur femmes/fillettes, le secteur enfants/bébés, le secteur des pantoufles/chaussures d'intérieur et le secteur des chaussures spéciales. Il est impossible de ventiler dans d'autres catégories les statistiques fournies par le marché sur ces cinq secteurs. S'il existe des statistiques détaillées sur les importations, ce n'est pas le cas pour la production nationale, limitant ainsi l'analyse que l'on peut faire des différents secteurs du marché.

D'autre part, il faut faire preuve de prudence lors de l'utilisation des statistiques sur le marché. En effet, les chiffres s'inspirent des données de Statistique Canada. Or, Statistique Canada ne publiant pas, pour des raisons de confidentialité, certaines données sur les expéditions domestiques, le Tribunal s'est vu dans l'obligation de faire des estimations de ces chiffres. De même, les données les plus récentes de Statistique Canada sur les expéditions sont celles de 1983. Afin de disposer de chiffres actualisés, le Tribunal a estimé les chiffres de 1984 en s'inspirant des chiffres mensuels de production publiés par Statistique Canada.

Enfin, les enquêtes annuelles de Statistique Canada sur l'industrie des produits du caoutchouc (cat. 33-206), regroupent un grand nombre d'expéditions dans la catégorie "autres chaussures". Le Tribunal s'est livré à une estimation du volume de chaussures contenues dans cette catégorie résiduelle qui relève du champ d'enquête du Tribunal. Les statistiques sur le marché contiennent des estimations du volume de ces expéditions composées en grande partie de chaussures en matière plastique.

LE MARCHÉ CANADIEN APPARENT

GRAPHIQUE I
ENSEMBLE DU MARCHÉ CANADIEN APPARENT



L'Annexe, Tableau C-1 fait état de l'ensemble du marché de la chaussure. Le marché a commencé à chuter en 1977, suite au ralentissement de la croissance économique de la fin des années 1970 et aux contingents imposés en décembre 1977. Le marché a repris de la vigueur en 1981 en raison de la croissance relativement forte qui a caractérisé cette année. Ce regain de vigueur a été suivi d'un marasme cyclique en 1982, puis d'une reprise au cours des années ultérieures.

Le Tableau I fait état de l'ensemble du marché de la chaussure en indiquant le nombre de paires et la consommation par personne.

TABLEAU I

LE MARCHÉ APPARENT DE LA CHAUSSURE

Année	Nombre de paires (En millions)	Consommation par personne (Nombre de paires)
1979	77,9	3,3
1980	76,8	3,2
1981	86,2	3,5
1982	77,6	3,2
1983	81,4	3,3
1984	86,2*	3,4

*Le Tribunal a effectué une estimation du nombre de paires pour 1984.

Source : Cat. 11-003-E de Statistique Canada et Annexe, Tableau C-1.

La consommation par personne de chaussures démontre un mouvement cyclique. La consommation par personne a atteint en 1981 un sommet correspondant à la situation de l'économie, suivi par un déclin cyclique au cours de la récession de 1982. À l'instar de l'économie, la consommation par personne a amorcé une reprise depuis 1982. À part certaines fluctuations cycliques, la consommation par personne semble se stabiliser à environ 3,3 paires par an depuis 1979.

Cependant, les chiffres correspondant au nombre total de paires ne reflètent pas les changements intervenus dans la composition de la production. Pour mesurer ces changements, il faut comparer le nombre de paires aux dépenses en dollars constants consacrées aux chaussures (ces chiffres sont rajustés en fonction de l'inflation, mais tiennent compte des substitutions d'une catégorie à l'autre de chaussures). Le Tableau II fait état de ces chiffres.

TABLEAU II

CONSOMMATION TOTALE DANS LE SECTEUR DE LA CHAUSSURE

	Nombre de paires (En millions)	% de variation par rapport à l'année précédente	Dépenses (En millions de dollars de 1971)	% de variation par rapport à l'année précédente
1979	77,9	-1,0	973	-0,5
1980	76,8	-1,4	949	-2,5
1981	86,2	12,2	989	4,2
1982	77,6	-10,0	955	-3,4
1983	81,4	4,9	999	4,6

Source : Cats 13-201, 33-206, 33-207, 65-004, 65-007, 65-203 de Statistique Canada.

Comme l'indique le Tableau II, le nombre de paires et les dépenses en dollars constants consacrées aux chaussures évoluent dans la même direction, mais ne connaissent pas des changements identiques d'une année à l'autre. Cela provient peut-être du fait que les deux séries n'ont pas été compilées selon la même méthode. Le nombre de paires est calculé d'après les ventes et le niveau de production ou d'importation, tandis que les données relatives aux dépenses sont obtenues d'après les ventes au détail. Or, il se peut que les marchandises expédiées une année ne soient vendues par un détaillant que l'année suivante. Toutefois, la comparaison du nombre de paires et des dépenses réelles au fil des ans permet de définir une tendance qui est plus cohérente et qui révèle mieux le comportement récent du marché. Si l'on compare les chiffres de 1983 à ceux de 1979, on constate une diminution de 4,5 p. 100 du nombre de paires, et une augmentation de 2,7 p. 100 des dépenses. Étant donné que les dépenses ont été rajustées pour tenir compte de l'inflation, ces chiffres montrent qu'il y a eu un déplacement du marché vers les chaussures au prix de vente moins élevé. Comme nous l'avons noté précédemment, ce déplacement a eu lieu dans un marché qui a connu une croissance de la consommation par personne faible à nulle.

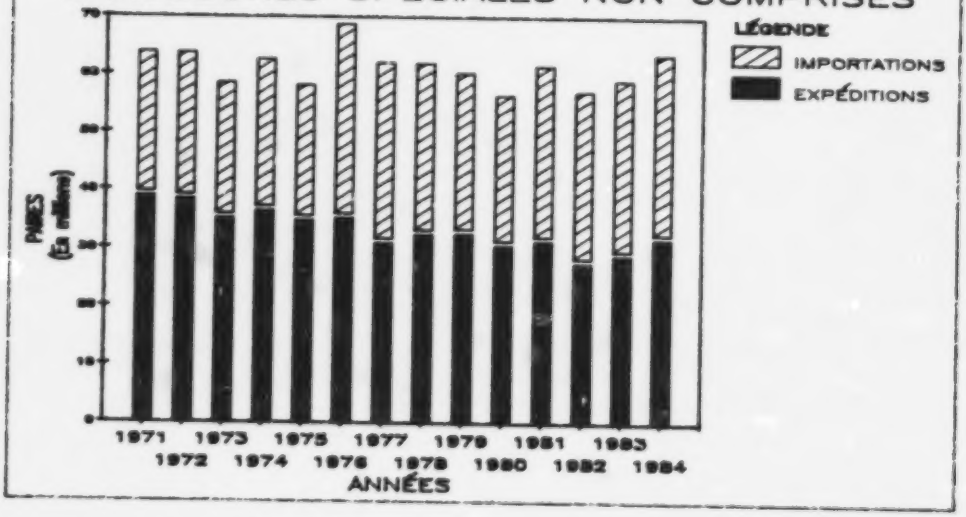
La faible croissance de la consommation a été accompagnée par un déplacement en faveur des importations. Suite aux contingents imposés en décembre 1977, l'industrie nationale a augmenté légèrement sa part de marché, atteignant un sommet, après contingents, en 1979. Depuis lors, la part de l'industrie nationale a repris sa tendance à la baisse.

La part de marché occupée par les expéditions nationales dénote une tendance analogue mais pas identique. Sur le plan du volume, les expéditions ont eu tendance à décliner au cours des années 1970, puis ont connu jusqu'à

présent une performance plus stable au cours des années 1980. Si les expéditions ont amorcé une reprise depuis leur chute de 1982, elles n'ont pas encore retrouvé le niveau de 1981. Les importations, quant à elles, sont à la hausse depuis 1980, en dépit d'un déclin cyclique en 1982.

La plus grande partie de la croissance de l'ensemble du marché de la chaussure est due à la croissance rapide de la demande en matière de chaussures spéciales telles que les chaussures de "sport et de loisir". La participation des producteurs canadiens étant très limitée dans ce secteur, il se peut qu'une analyse du marché canadien de la chaussure excluant les chaussures spéciales donnerait une meilleure indication de la performance récente de l'industrie nationale.

GRAPHIQUE II
MARCHÉ CANADIEN APPARENT
CHAUSSURES SPÉCIALES NON COMPRISES

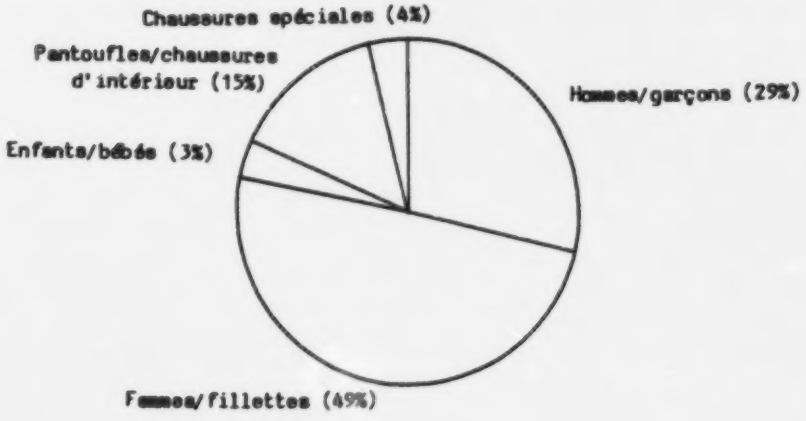


Comme l'indique le Graphique II et l'Annexe, Tableau C-2, la part de l'ensemble du marché détenue par les producteurs nationaux, à l'exclusion des chaussures spéciales, s'est stabilisée aux alentours de 50 p. 100 depuis 1976. En revanche, la part de l'ensemble du marché de la chaussure occupée par l'industrie n'était que de 39 p. 100 en 1984.

GRAPHIQUE III

RÉPARTITION DES EXPÉDITIONS NATIONALES

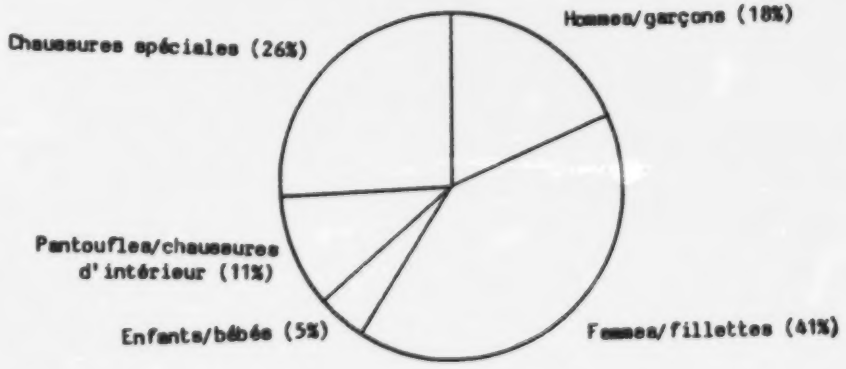
En volume, 1984



GRAPHIQUE IV

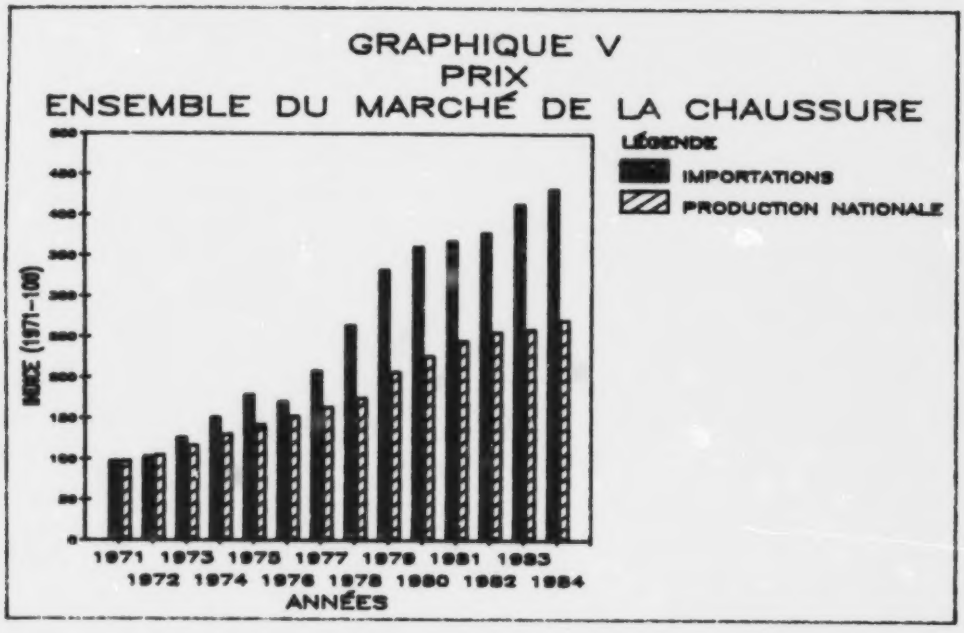
RÉPARTITION DE L'ENSEMBLE DU MARCHÉ

En volume, 1984



Les graphiques III et IV font état de la répartition des expéditions nationales et de l'ensemble du marché secteur par secteur. Trois des cinq secteurs, soit les chaussures pour femmes/fillettes, les chaussures spéciales et les chaussures pour hommes/garçons représentent 84 p. 100 du volume du marché. La répartition secteur par secteur des expéditions nationales s'écarte quelque peu du profil du marché. Comme nous l'avons noté auparavant, les fabricants du pays ne sont pas des grands producteurs de chaussures spéciales. C'est pourquoi, les expéditions nationales sont surtout concentrées dans les secteurs des chaussures pour femmes/fillettes et hommes/garçons.

TENDANCES DES PRIX



Le Graphique V fait état des indices des prix des importations et de la production nationale depuis 1971. Le Tableau III présente un sommaire de ces tendances.

TABLEAU III

TENDANCES DES PRIX DES CHAUSSURES, 1971 À 1984
(Taux de croissance annuelle composé)
(En pourcentage)

	1971 à 1977	1978 à 1980	1980 à 1984
Production nationale	8,8	13,6	4,5
Importations	16,4	8,4	4,5

Source : Cats 62-011, 65-007, 65-203 de Statistique Canada.
Les chiffres des importations ont été ajustés pour éliminer les majorations aux fins des droits et pondérés selon les importations par marchandise de 1971.

Dans le Tableau III, les prix des importations ont été pondérés en fonction de la composition des importations de 1971, afin d'autoriser la comparaison avec les prix de la production nationale qui ont pour référence l'année 1971. Cependant, l'utilisation de l'année 1971 comme référence ne tient pas compte des modifications intervenues dans la composition de la production nationale et des importations depuis l'année de référence.

Comme l'indique le Tableau III, les prix des importations ont augmenté plus rapidement que les prix de vente de la production nationale entre 1971 et 1977, avant l'imposition des quotas. Cette tendance a été renversée entre 1978 et 1980, suite à la première application des quotas. Au cours de cette période, les prix intérieurs ont augmenté plus rapidement que ceux des importations, malgré la chute du dollar canadien. Ceci s'est peut-être traduit par le fait que l'augmentation des prix du cuir a eu une incidence sur la production nationale qui est composée principalement de chaussures de cuir. Entre 1978 et 1980, l'augmentation plus faible des prix des importations s'est également traduite par la croissance des importations des chaussures spéciales qui, en moyenne, sont moins chères.

Entre 1980 et 1984, les importations et la production nationale ont connu des taux d'augmentation identiques, malgré le redressement du dollar canadien, qui a eu un effet de ralentissement sur les prix des importations. Devant l'augmentation générale du prix des chaussures, les consommateurs ont continuer leur déplacement vers les produits moins chers tels que les chaussures spéciales et les articles fabriqués dans un matériau autre que le cuir. Cet effet de substitution a été renforcé par l'évolution de la mode vers des chaussures de style moins habillé, en particulier les chaussures "de sport et de loisir". Étant donné que le marché des chaussures spéciales et des produits autres qu'en cuir est dominé par les importations, ces évolutions ont provoqué une diminution de la part de marché occupé par la production nationale.

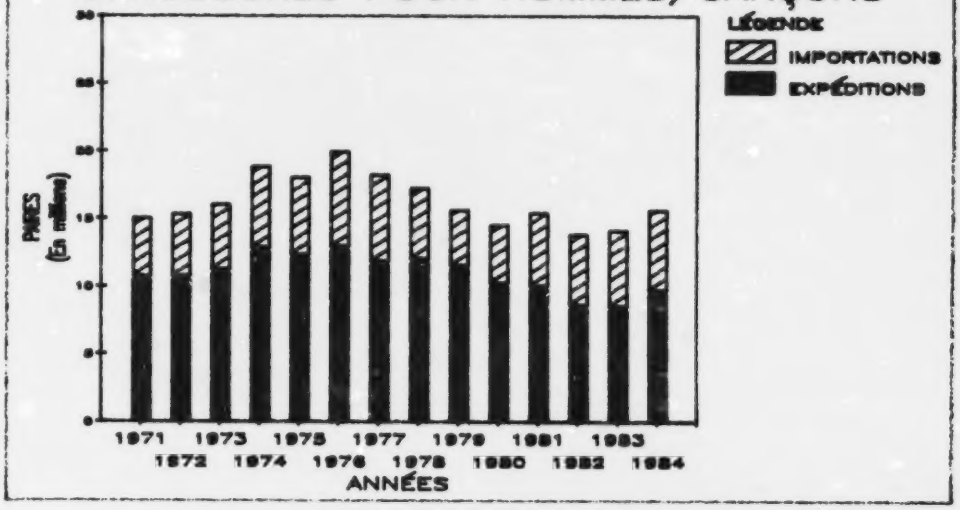
LE MARCHÉ APPARENT PAR SECTEUR

La chaussure pour hommes et garçons

Le marché de la chaussure pour hommes et garçons semble répondre plus immédiatement aux facteurs cycliques et de prix que les autres secteurs du marché de la chaussure. La demande en matière de chaussures de travail est étroitement liée à la situation de l'économie et contribue à accentuer le caractère cyclique général du marché de la chaussure pour hommes et garçons. D'autre part, les achats de chaussures de toilette et tout-aller par les hommes occupent généralement le dernier rang dans le budget familial consacré aux chaussures, après que l'on a pourvu aux besoins en chaussures des femmes et des enfants. Le marché de la chaussure pour hommes et garçons présente un certain nombre de caractéristiques qui renforcent cette habitude de dépenses. Premièrement, les chaussures pour hommes et garçons se situent dans des gammes de prix plus élevées que l'ensemble des chaussures proposées sur le marché. Par comparaison au secteur des chaussures pour femmes, le prix plus élevé des chaussures pour hommes a tendance à être associé à la qualité plutôt qu'aux critères de mode ou de style de l'article. Deuxièmement, les chaussures pour hommes ont tendance à être beaucoup plus durables que les autres articles chaussants, tels que les chaussures pour femmes. Troisièmement, les chaussures pour hommes semblent être moins sujettes aux caprices de la mode. En raison de ces facteurs, les hommes peuvent plus facilement retarder leurs achats de chaussures. D'autre part, les hommes peuvent acheter plusieurs paires de chaussures en même temps, étant donné qu'ils savent que ces chaussures répondront à leurs besoins pendant plusieurs années. Les hommes ont tendance à considérer les chaussures comme un produit de base, alors que les chaussures de femmes sont souvent vendues comme des articles de mode. C'est pourquoi, la consommation par personne a tendance à être plus faible chez les hommes que chez les femmes.

Comme l'indique l'Annexe, Tableau C-4 et le Graphique IV, le marché des chaussures pour hommes et garçons a augmenté au début des années 1970. Après avoir atteint un sommet de 20 millions de paires en 1976, le marché a décliné tout au long de la dernière partie de la décennie. Depuis 1980, le marché de la chaussure pour hommes et garçons a connu un cycle de déclin en 1982 et de redressement en 1983 et 1984. Le marché de la chaussure pour hommes et garçons a probablement été plus affecté que les autres secteurs par l'augmentation rapide de la demande en matière de chaussures de sport et de loisir qui appartiennent au secteur des chaussures spéciales.

GRAPHIQUE VI
MARCHÉ CANADIEN APPARENT
CHAUSSURES POUR HOMMES/GARÇONS



Comme l'indique le Graphique VI, les produits fabriqués au pays continuent de dominer le marché de la chaussure pour hommes et garçons en dépit de la régression de la part de marché occupée par l'industrie, en particulier depuis 1980.

GRAPHIQUE VII
PRIX
CHAUSSURES POUR HOMMES/GARÇONS

Le Graphique VII fait état des prix des importations et de la production nationale de chaussures pour hommes et garçons depuis 1971. Le Tableau IV présente un résumé de ces tendances de prix.

TABLEAU IV

TENDANCES DE PRIX DES CHAUSSURES POUR HOMMES/GARÇONS, 1971 À 1984
(Taux de croissance annuelle composé)
(En pourcentage)

	1971 à 1977	1978 à 1980	1980 à 1984
Production nationale	9,5	15,3	3,5
Importations	12,2	18,1	-2,8

Source : Cats 62-011, 65-007, 65-203 de Statistique Canada.
Les chiffres des importations ont été ajustés afin d'éliminer les majorations aux fins des droits et pondérés selon les importations par marchandise de 1971.

Entre 1980 et 1984, le redressement du dollar canadien s'est traduit par une augmentation du prix des produits fabriqués au pays par rapport au prix des importations dans le secteur des chaussures pour hommes et garçons. L'écart entre le prix des produits fabriqués au pays et des importations aurait été encore plus grand si l'on avait tenu compte de l'évolution de la demande vers les importations à bas prix de produits autres qu'en cuir.

Après une chute brutale en 1981, la part occupée par l'industrie nationale sur le marché de la chaussure pour hommes et garçons accuse seulement une légère baisse depuis cette époque. Cette constatation est surprenante étant donné l'augmentation au cours de cette période du prix des produits fabriqués au pays par rapport aux importations. Cependant, si la production nationale dans le secteur de la chaussure pour hommes et enfants continue d'être compétitive, c'est probablement grâce au fait que dans ce secteur les chaussures fabriquées en matériau autre que le cuir se substituent moins facilement aux chaussures en cuir et qu'il s'agit d'un marché proposant surtout des articles aux prix élevés, dominé par la production nationale.

La chaussure pour femmes/fillettes

La chaussure pour femmes et fillettes est le plus grand des cinq principaux secteurs de la chaussure. Nous avons passé en revue dans une certaine mesure les caractéristiques de ce marché, dans une section antérieure consacrée à la comparaison des marchés de la chaussure pour hommes et de la chaussure pour femmes. Dans le secteur de la chaussure pour femmes et

fillettes, la demande subit l'influence des facteurs économique et démographique tels que la taille et la pyramide d'âge de la population féminine, la croissance du revenu et le taux de participation des femmes à la main-d'oeuvre active. Cependant, par opposition au secteur de la chaussure pour hommes, le marché de la chaussure pour femmes est relativement insensible aux fluctuations cycliques et tend à être beaucoup plus influencé par la mode. Lorsque la mode présente des modèles nouveaux de vêtements plus ou moins courts ou plus ou moins longs, elle propose également de nouveaux styles de chaussures. Les chaussures pour femmes offrent une variété beaucoup plus grande de styles, de couleurs, de textures et de matériaux que les chaussures pour hommes qui restent essentiellement inchangées d'une année à l'autre. C'est pourquoi, le marché de la chaussure pour femmes se comporte assez différemment du marché de la chaussure pour hommes.

Si le marché de la chaussure pour femmes met surtout l'accent sur le style, il est composé d'un certain nombre de segments qui ont chacun leurs caractéristiques propres. À une extrémité du marché, il y a les chaussures de mode qui se vendent entre 100 et 250 $ et où l'on trouve surtout des importations provenant en particulier d'Italie, bien que certains produits canadiens soient proposés sur ce marché. Les chaussures de mode canadiennes se vendent généralement entre 100 et 150 $. La plupart des chaussures appartenant à cette gamme de produits sont faites en cuir, y compris le chevreau et de matériaux exotiques. Dans cette catégorie du marché, le style de la chaussure est plus important que son prix. La place excellente occupée par la chaussure italienne dans ce marché semble être liée à la mode et à l'excellente réputation des dessinateurs italiens auprès des acheteurs et des consommateurs de chaussures de mode. (La chaussure italienne est généralement considérée comme supérieure, même si, objectivement, elle ne l'est pas toujours.) Les chaussures canadiennes qui appartiennent à cette catégorie du marché sont vendues en général moins cher et sont d'un style moins novateur que les importations italiennes.

On trouve également des chaussures de mode dans la gamme des prix moyens, soit entre 50 et 100 $. Au bas de cette gamme, les matériaux synthétiques sont plus courants, tandis que les chaussures appartenant à la gamme moyenne ou élevée sont généralement faites en cuir. Le marché de la chaussure de mode à prix moyen est en grande partie approvisionné par les chaussures de cuir canadiennes, les chaussures de cuir brésiliennes et les importations européennes faites de matières synthétiques. La chaussure de cuir brésilienne, en raison de son prix compétitif et de son style italien attrayant, a amélioré sa compétitivité par rapport aux chaussures de mode canadiennes et italiennes appartenant à la gamme des chaussures de prix moyen.

On trouve aussi dans la gamme des chaussures à prix moyen les chaussures en cuir pour pieds sensibles qui se vendent plutôt en fonction du confort qu'elles procurent que pour leur apparence. Sur ce marché, la chaussure canadienne semble être compétitive, bien qu'elle doive faire face à certaines importations, en particulier de chaussures orthopédiques.

Les chaussures à bas prix (qui se vendent en dessous de 50 $) sont principalement fabriquées à l'aide de matériaux synthétiques et de toile. Il s'ensuit que ce marché est dominé par les importations, particulièrement celles qui proviennent des pays en voie de développement où la main-d'oeuvre se contente de salaires moindres. Il y a au Canada des fabricants qui écoulent leurs produits sur ce marché des chaussures à bas prix; Tender Tootsies en est un exemple remarquable. Cependant, à cette extrémité inférieure du marché de la chaussure pour femmes, c'est surtout le prix qui intéresse la cliente. On peut expliquer la présence des fabricants canadiens sur ce marché par deux facteurs principaux. Le premier est l'identification à une marque qui explique en grande partie le succès de Tender Tootsies. Le deuxième facteur est le système actuel de restrictions quantitatives des importations, qui favorise l'importation de chaussures à prix élevé, plutôt que celle de chaussures à bon marché.

Il se peut que la mode des chaussures en matière plastique ait eu une incidence sur le marché des chaussures pour femmes en 1984. Au cours de l'été 1984, les magasins de chaussures proposaient des articles en matière plastique dans toute une gamme de formes et de couleurs que les clientes pouvaient assortir à leurs vêtements. Mis à part le fait que ces chaussures en plastique étaient à la mode, elles étaient en plus vendues à un prix très intéressant, soit moins de 10 $. Le Canada a produit des quantités limitées de chaussures en matière plastique en 1984 lorsque ce marché, qui est évalué à environ quatre millions de paires, a été approvisionné par les importations. En vertu du contingentement actuel, les importations de chaussures en matière plastique devraient être assujetties aux mêmes contingents que les chaussures pour femmes et fillettes. Or, en 1984, il semble qu'au moins trois millions de paires de chaussures en matière plastique ont été importées à titre de sandales de plage, type de chaussures dont l'importation ne fait pas l'objet de restrictions. Aussi, une absence de restrictions à toutes fins pratiques semble avoir permis à ces chaussures en matière plastique vendues à bas prix, d'inonder le marché.

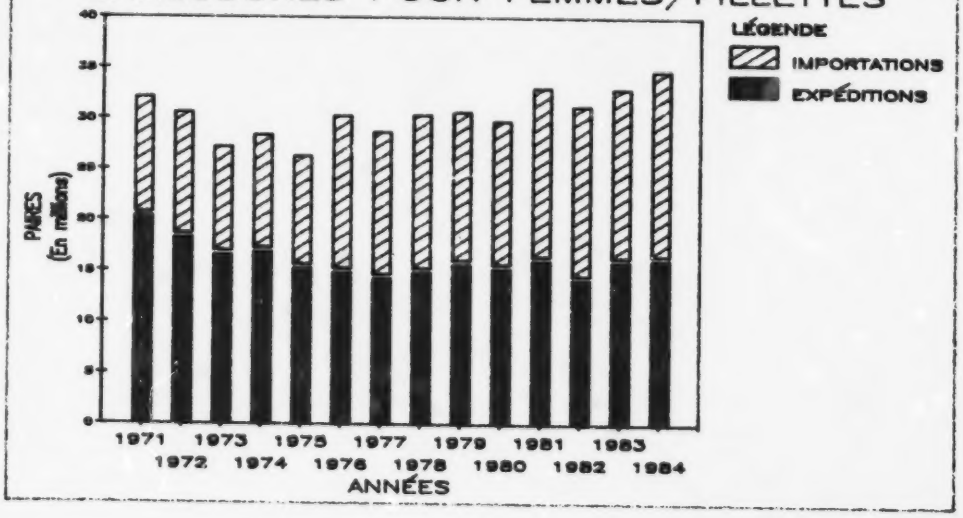
S'il est facile de constater la popularité des chaussures en matière plastique, il est moins aisé de définir l'impact que peut avoir cette innovation sur le marché de la chaussure pour femmes. Il se peut que certaines consommatrices aient abandonné les sandales et les chaussures tout-aller autres qu'en cuir au profit des chaussures en matière plastique. Cependant, selon un témoignage entendu au cours des audiences du Tribunal, les chaussures en matière plastique ne sont pas entrées en concurrence avec des articles proposés sur le marché, elles ont plutôt répondu à une demande nouvelle du secteur de la chaussure pour femmes. À ce sujet, les preuves ne sont pas concluantes. Le volume des ventes a augmenté de 5 p. 100 dans le marché de la chaussure pour femmes et fillettes en 1984. Or, si les chaussures en matière plastique ont sans aucun doute participé à cette croissance du marché, l'augmentation de la consommation correspond également au redressement cyclique du marché au cours de cette période.

Même si les chaussures en matière plastique se sont substituées à d'autres articles sur le marché, il est peu probable que les fabricants canadiens s'en soient ressentis, tout au moins directement. Comme nous l'avons noté plus haut, les chaussures en matière plastique sont plus directement entrées en concurrence avec les chaussures tout-aller et les sandales autres qu'en cuir, qui sont principalement des produits importés.

La mode des chaussures en matière plastique va vraisemblablement tenir encore une autre saison, selon un des témoins. Il se peut que l'on assiste à une certaine diversification des produits et que l'on voit apparaître sur le marché des modèles en plastique injectés vendus plus cher. Le moulage par injection est un processus qui nécessite l'apport de beaucoup de capitaux. Pour cette raison et à cause des coûts élevés de la main-d'oeuvre canadienne, il se pourrait que les fabricants canadiens de chaussures bénéficient de la croissance du marché de la chaussure en matière plastique moulée.

Mis à part les chaussures de toilette et les chaussures tout-aller, les bottes d'hiver représentent une catégorie importante du secteur des chaussures pour femmes et fillettes. Dans le cas des bottes, la fonction importe plus que le style du modèle. La production canadienne domine le marché, en raison de la supériorité des fabricants canadiens pour produire des bottes qui résistent à nos hivers.

GRAPHIQUE VIII
MARCHÉ CANADIEN APPARENT
CHAUSSURES POUR FEMMES/FILLETTES



L'Annexe, Tableau C-5 et le Graphique VIII font état de la part de marché de la chaussure pour femmes et fillettes occupée respectivement par la production nationale et les importations. Comme l'indique l'Annexe, Tableau C-5, la part de ce marché occupée par la production nationale connaît une baisse depuis 1980. La diminution de la part de marché occupée par l'industrie est due, en partie, à l'importance accordée par le marché de la chaussure pour femmes à des facteurs autres que le prix, tels que le style des chaussures. Si les producteurs de chaussures de mode sont nombreux au Canada, le marché est trop restreint pour leur permettre d'offrir des articles compétitifs dans toute la gamme des styles et des modèles proposés sur le marché. En plus des autres facteurs, le prix joue un rôle important sur le marché des chaussures de femmes. Les tendances de prix suivies par les importations et la production nationale sont illustrées dans le Graphique IX et présentées sous forme résumée dans le Tableau V. (Les chiffres correspondant aux prix des articles produits au Canada ne sont pas disponibles pour les années 1972 et 1973.)

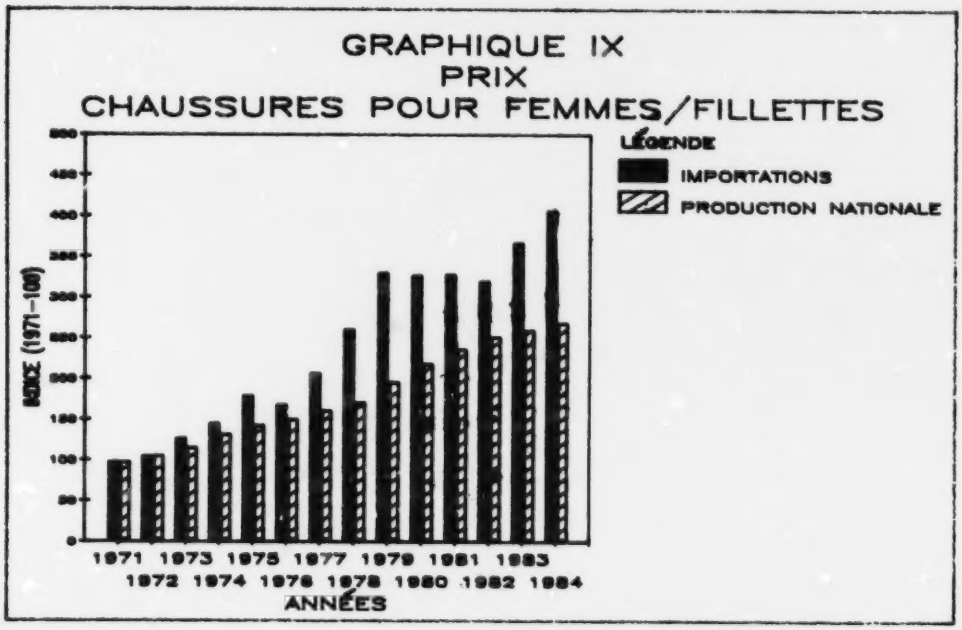


TABLEAU V

TENDANCES DES PRIX DE LA CHAUSSURE POUR FEMMES/FILLETTES, 1971 à 1984
(Taux de croissance annuelle composé)
(En pourcentage)

	1971 à 1977	1978 à 1980	1980 à 1984
Production nationale	8,5	12,9	5,3
Importations	14,5	10,0	5,5

Source : Cats 62-011, 65-007, 65-203 de Statistique Canada.
Les chiffres des importations ont été ajustés pour éliminer les majorations aux fins des droits et pondérés selon les importations par marchandise de 1971.

Avant l'imposition des contingents, les prix des importations de chaussures pour femmes et fillettes avaient augmenté nettement plus vite que les prix des produits fabriqués au pays. Cette tendance a été renversée au cours de la période 1978-1980, alors que les prix des produits canadiens ont augmenté plus vite que ceux des exportations. Depuis 1980, les prix des articles canadiens et des importations augmentent à un rythme analogue. Les tendances des prix relatifs dans le secteur des chaussures pour femmes et fillettes sont généralement en accord avec celles de l'ensemble du marché de la chaussure. L'augmentation du prix des importations dans le secteur des chaussures pour femmes et fillettes a été ralentie, non seulement en raison des facteurs liés au taux de change, mais également à cause de l'évolution des importations vers des articles meilleur marché, fabriqués avec d'autres matériaux que le cuir (y compris les chaussures en matière plastique). Cela montre, d'une part, que les matériaux synthétiques sont mieux acceptés sur le marché de la chaussure pour femmes et que les chaussures de toilette en toile continuent d'être populaires. Il a fallu attendre la fin de l'année 1981 pour que les contingents soient appliqués aux chaussures en toile. Il s'agit là d'un facteur qui a également contribué à la croissance des importations de chaussures de toilette et de sandales en toile pour femmes et fillettes, jusqu'en 1982.

La chaussure pour enfants/bébés

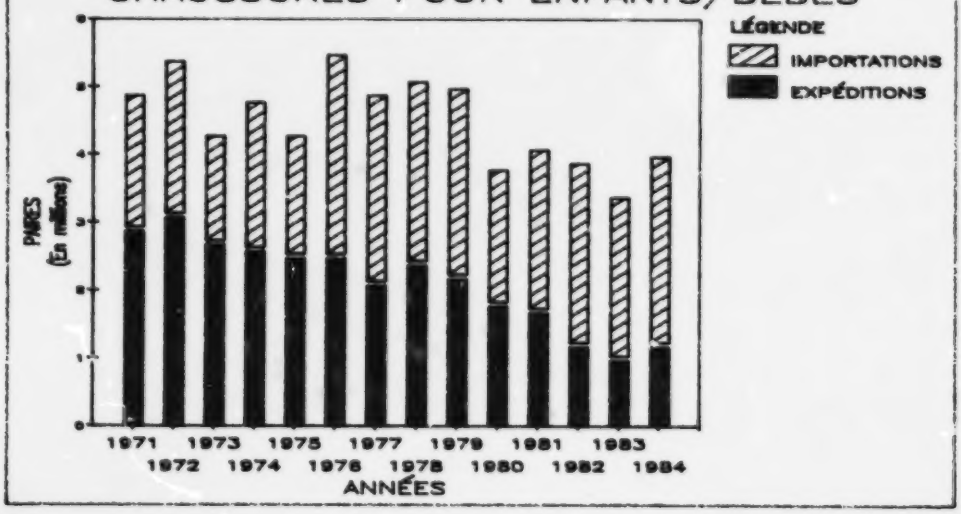
En 1984, la chaussure pour enfants et bébés occupait un volume correspondant à 5 p. 100 de l'ensemble du marché, pourcentage qui est resté inchangé depuis 1979. On pourrait s'attendre à ce que ce marché soit principalement sensible aux facteurs démographiques, en particulier l'augmentation ou la diminution de la population des enfants et bébés. Depuis quelques années, on assiste à un "mini baby boom", puisque les femmes nées après la guerre ont à leur tour des enfants. Cependant, il semble que cette

croissance démographique soit compensée par un changement des goûts des parents au profit des chaussures spéciales, étant donné qu'ils préfèrent donner à leurs enfants des "chaussures de sport" bon marché plutôt que des chaussures pour enfants et bébés au prix plus élevé.

Comme l'idique l'Annexe, Tableau C-6, la demande en matière de chaussures pour enfants et bébés est restée relativement stable depuis 1980. Ce marché n'est pas très cyclique. La consommation a accusé un ralentissement de 3 p. 100 seulement en 1982, suivi d'un autre déclin plus important en 1983, année assez bonne pour les autres secteurs de la chaussure. Le marché s'est raffermi en 1984.

Dans le secteur de la chaussure pour enfants et bébés, la part de marché occupée par la production nationale est rognée petit à petit par les importations. Le principal facteur de ce déclin semble être l'utilisation de matériaux autre que le cuir pour la fabrication de ces chaussures, alors que les fabricants nationaux produisent surtout des chaussures en cuir. De même, on assiste, depuis 1980, à une augmentation importante des importations de bottes et de chaussures pour enfants fabriquées à partir de matériaux autre que le cuir.

GRAPHIQUE X
MARCHÉ CANADIEN APPARENT
CHAUSSURES POUR ENFANTS/BÉBÉS



Avant l'imposition des contingents, les prix des importations des chaussures pour enfants et bébés augmentaient légèrement plus vite seulement que ceux de la production nationale. Statistique Canada n'a pas publié, pour des raisons de confidentialité, les prix de vente des fabricants de chaussures

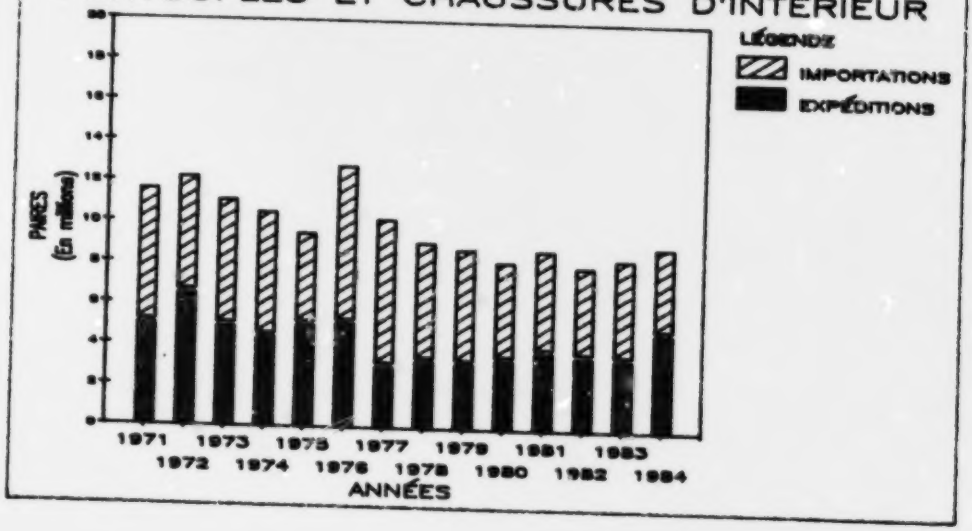
pour enfants et bébés depuis 1978. Les prix des importations ont diminué, en particulier depuis 1980. En supposant que les prix de la production nationale de chaussures pour enfants et bébés ont suivi la même tendance que celle de l'indice général, on peut dire que les importations de chaussures pour enfants et bébés ont amélioré leur position concurrentielle entre 1980 et 1984. Comme dans le cas des autres secteurs, l'impact inflationniste des quotas semble avoir été modéré par l'augmentation du dollar et par l'évolution des importations vers des articles autres qu'en cuir, qui sont, en moyenne, d'un prix inférieur.

Pantoufle/chaussure d'intérieur

En 1984, le marché de la pantoufle et de la chaussure d'intérieur occupait un volume égal à 11 p. 100 de l'ensemble du marché, pourcentage qui est resté inchangé depuis 1979. A l'instar des secteurs de la chaussure pour hommes, femmes et enfants, le marché de la pantoufle et de la chaussure d'intérieur semble avoir été victime de l'évolution de la consommation vers les chaussures spéciales.

Le marché de la pantoufle et de la chaussure d'intérieur a décliné à la fin des années 1970. Après avoir connu un déclin cyclique en 1982, ce marché s'est très bien rétabli par la suite. La part de marché occupée par les producteurs nationaux s'élevait à 53 p. 100 en 1984, par rapport à 42 p. 100 seulement en 1980.

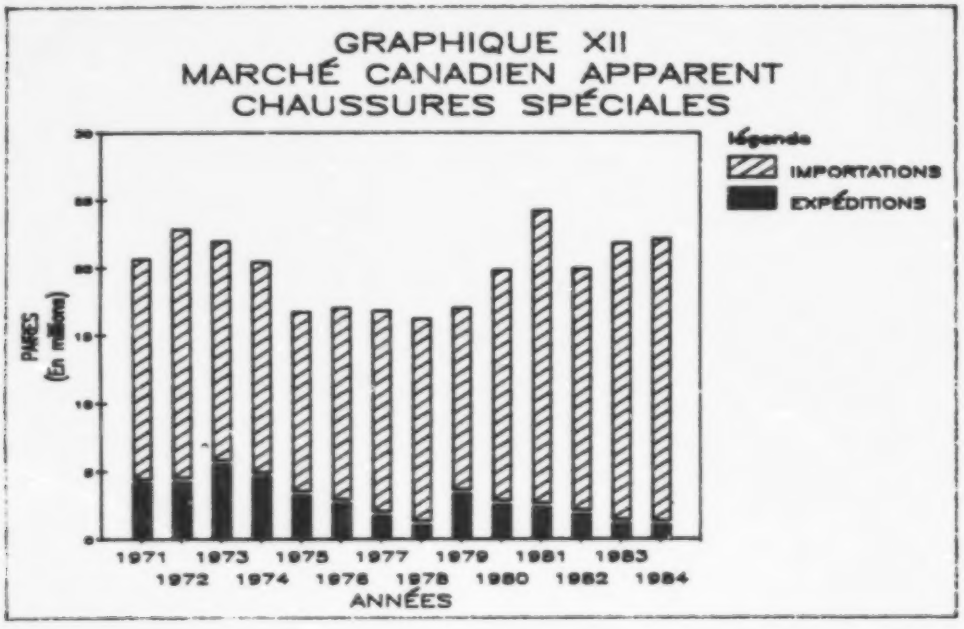
GRAPHIQUE XI
MARCHÉ CANADIEN APPARENT
PANTOUFLES ET CHAUSSURES D'INTÉRIEUR



Les chaussures spéciales

Le secteur des chaussures spéciales est le deuxième en importance. Depuis 1979, le marché des chaussures spéciales représente, en volume, plus d'un quart de l'ensemble du marché de la chaussure.

GRAPHIQUE XII
MARCHÉ CANADIEN APPARENT
CHAUSSURES SPÉCIALES



La croissance du marché de la chaussure spéciale s'est faite, partiellement, aux dépens des autres grands secteurs de la chaussure. La mode de la chaussure tout-aller, l'intérêt de plus en plus grand des Canadiens pour l'exercice physique et le prix moyen moins élevé des chaussures spéciales sont tous des facteurs qui ont contribué à augmenter la demande en matière de chaussures spéciales. D'autre part, aucun contingent n'était imposé aux chaussures en toile jusqu'au mois de décembre 1981, ce qui a contribué à encourager la croissance des importations dans ce secteur. Étant donné que le marché des chaussures spéciales est dominé par les importations, c'était là un facteur critique de croissance du marché jusqu'en 1982. À partir de ce moment, le marché a connu un ralentissement dû à la récession et à l'application de contingents à la chaussure en toile. Depuis, ce marché a connu une reprise.

En raison du prix peu élevé des matériaux, le coût de la main-d'oeuvre occupe une proportion relativement élevée des coûts de production de la plupart des chaussures spéciales. De ce fait, les pays comme la Corée du Sud et Tai-wan, où le salaire des ouvriers est peu élevé, bénéficient d'un avantage par rapport aux entreprises canadiennes. Les

fabricants nationaux de chaussures spéciales produisent surtout des patins à glace en cuir et des chaussures de sport au prix de vente élevé. Vers 1984, la part nationale du secteur de la chaussure spéciale se chiffrait à 5 p. 100, ce qui constituait une chute spectaculaire par rapport au sommet de 26 p. 100 qu'elle atteignait en 1973. En raison de l'avantage dont bénéficient les pays en voie de développement où les salaires sont plus faibles, il est peu probable que la production nationale devienne plus compétitive par rapport aux importations de chaussures spéciales. Toutefois, des perspectives nouvelles s'ouvrent à l'industrie nationale grâce à l'utilisation d'empeignes importées, assemblées par simple collage. Cette nouvelle activité de fabrication serait d'autant plus favorisée, si l'on supprimait les droits sur les empeignes importées. Étant donné que la production de l'industrie nationale des chaussures spéciales est limitée actuellement, toute augmentation des activités d'assemblage se traduirait vraisemblablement par une augmentation de la production nationale ainsi que de l'emploi et par un recul des importations.

Les patins à glace

Comme les autres chaussures de sport, les patins ont également bénéficié de l'augmentation de l'intérêt pour les activités physiques. Cependant, les facteurs économiques et démographiques n'ont pas été favorables au marché du patin. Ce sont principalement des hommes de moins de 25 ans qui achètent des patins de hockey. Le déclin de la natalité dans les années 1960 et 1970 s'est traduit par une réduction de la population en âge de jouer au hockey. Même si les ligues de hockey pour "vétérans" et les clubs de patinage artistique pour adultes ont connu une certaine prospérité, le vieillissement de la population et la volonté connexe des enfants de la génération d'après-guerre de constituer des familles ont incité les gens à abandonner le hockey au profit de sports familiaux comme le ski. Depuis quelque temps, le patinage à roulettes est également moins populaire, ce qui a entraîné une diminution de la demande de ce type de patins.

Par ailleurs, le marché du patin s'est également heurté à des facteurs économiques défavorables. Au cours des années 1980, la croissance du revenu a été moindre que dans les années 1970. En outre, la récession de 1982 a eu des répercussions graves sur la demande en matière de patins, puisqu'elle a incité les consommateurs à reporter tous leurs achats superflus, comme l'achat de patins, et à acheter des patins de qualité inférieure ou de seconde main. Ce ralentissement de la demande a été renforcé par la réaction de défense des détaillants d'articles de sport. Ces derniers, devant faire face à une diminution des ventes et à des taux d'intérêt élevés ont réduit leur stock en magasin, forçant ainsi les fabricants à maintenir des stocks en usine et à répondre à des commandes moins importantes et plus fréquentes. Malgré une reprise cyclique de l'économie en 1983 et 1984, le marché du patin a continué de souffrir de la baisse des revenus et des facteurs démographiques défavorables.

TABLEAU VI

MARCHÉ CANADIEN APPARENT DES PATINS À GLACE

	Production nationale (Sans les exportations)		Importations		Marché*	
	Nombre de paires	(En milliers de dollars)	Nombre de paires	(En milliers de dollars)	Nombre de paires	(En milliers de dollars)
1978	1 552 504	42 402	25 664	240	N.D.	N.D.
Part du marché %	N.D.		N.D.			
1979	2 119 416	64 779	4 869	120	N.D.	N.D.
Part du marché %	N.D.		N.D.			
1980	1 594 976	60 910	7 493	112	1 602 469	61 022
Part du marché %	99,5		0,5		100,0	
1981	1 691 632	65 439	7 318	74	1 698 950	65 513
Part du marché %	99,6		0,4		100,0	
1982	1 175 307	47 012	62 485	650	1 237 792	47 662
Part du marché %	95,0		5,0		100,0	
1983	1 050 000	43 000	28 948	400	1 078 948	43 400
Part du marché %	97,3		2,7		100,0	
1984	1 155 150	51 000	13 673	208	1 168 823	51 208
Part du marché %	98,8		1,2		100,0	

*Les chiffres du marché ne sont pas indiqués pour 1978 et 1979, étant donné que les chiffres des exportations de patins à glace au cours de ces années n'étaient pas disponibles.

N.D. - Non disponible.

Source : Division des produits récréatifs, ministère de l'Expansion industrielle régionale (MEIR).

Comme l'indique le Tableau VI, le marché des patins à glace est dominé par les produits canadiens, ce qui contraste avec le grand nombre des importations qui caractérise l'ensemble du marché des chaussures spéciales. Sur le marché du patin, les fabricants canadiens ont acquis une expérience dans la fabrication de ces articles. Les fabricants canadiens de patins sont reconnus comme les chefs de file mondiaux en matière de conception et de fabrication de patins. D'autre part, la marque est un facteur important dans

le marché du patin, ce qui a pour effet de donner un avantage aux grands fabricants mieux connus par rapport aux produits moins connus, qu'ils soient fabriqués au pays ou importés. C'est pourquoi, la production de patins est entre les mains de quelques fabricants qui, de ce fait, sont en mesure de réaliser des économies d'échelle. Les importations se sont taillées une place sur le marché, en particulier à cause de leur coût peu élevé. Cependant, les fabricants ne redoutent pas tant la concurrence actuelle que la possibilité d'avoir à faire face à des importations de patins en cuir provenant des industries nationales de pays tels que la Tchécoslovaquie.

Le Canada est un grand exportateur de patins et ses exportations à destination de l'Europe de l'Ouest, en particulier, se sont heurtées à une concurrence féroce de la part des fabricants de Tai-wan et d'Europe de l'Est. Le marché de l'Europe occidentale a été également affecté par le bon comportement du dollar canadien par rapport aux devises européennes et par la clémence de la température qui a prévalu au cours des hivers 1982 et 1983 en Europe. Les États-Unis demeurent le principal marché d'exportation du patin. Malgré une réduction des exportations vers les États-Unis en raison de la récession de 1982, la faible valeur du dollar canadien par rapport à son homologue américain et la réputation de nos patins sont favorables à nos fabricants.

Pour ce qui est de l'avenir, le marché du patin continuera de souffrir de la croissance lente du revenu et du vieillissement de la population. En revanche, les articles de sport comme les patins continueront vraisemblablement de rester populaires chez les Canadiens qui veulent rester en bonne forme physique. Les importations conserveront leur part de marché canadien, mais les fabricants nationaux de patins devraient être en mesure de soutenir cette concurrence sans en être sérieusement affectés. Les États-Unis resteront un important marché d'exportation pour les patins canadiens, à condition que le dollar canadien reste inférieur à son homologue américain.

LE MARCHÉ

Organisation des ventes

La structure de l'organisation des ventes de chaussures fabriquées au pays ou importées n'a pas beaucoup changé depuis la dernière enquête du Tribunal. On a toutefois pu noter quelques changements assez subtiles concernant le caractère saisonnier des ventes, la gamme de produits offerts et les délais de livraison pour les commandes intérieures. En conséquence, la présente section, dont les grandes lignes restent sensiblement les mêmes que celles du rapport de 1981, fait état des changements qu'a connus récemment l'organisation du marché.

Les fabricants canadiens vendent leurs chaussures par l'intermédiaire de leurs propres représentants de commerce et (ou) d'agents indépendants. Les grandes sociétés vendent généralement par l'intermédiaire

de leurs propres représentants, tandis que leurs clients plus importants tels que les chaînes de magasins ou les magasins à rayons, sont pris en charge par leur service de gestion. Les sociétés moyennes et les petites entreprises utilisent généralement leurs propres vendeurs dans les régions les plus populeuses du Québec et de l'Ontario, mais elles comptent sur les agents pour couvrir les autres régions. La plupart des fabricants ont un grand nombre de clients, mais la plus grande partie de leurs ventes se fait par le biais d'un nombre restreint de grosses commandes.

Les vendeurs des fabricants sont en contact permanent avec les détaillants. Les ventes se font surtout au moment des salons nationaux de la chaussure qui ont lieu au printemps, en automne et en hiver. À l'époque de ces salons, les grands fabricants ont déjà montré leurs modèles à leurs principaux clients et reçu leurs commandes. Les salons de la chaussure permettent aux petites entreprises de se mesurer aux grands stylistes.

La plupart des grossistes importateurs sont des agents indépendants, n'ayant pratiquement aucun lien officiel avec les fabricants nationaux ou étrangers. Lorsqu'il y a des accords contractuels, il s'agit ordinairement de distributions exclusives. La plupart des grossistes importateurs se trouvent au Québec et en Ontario. Ils vendent en général par l'entremise de leurs propres représentants de commerce, tandis que les grandes sociétés fonctionnent à l'échelle nationale. Ils tiennent habituellement des stocks des produits qu'ils vendent. Ces importateurs assument tous les risques liés à l'importation, qui découlent habituellement des modalités de vente et de livraison que leur imposent les fournisseurs étrangers. De façon générale, ils vendent leurs produits aux détaillants le double du prix f.à b. dans le pays d'exportation. Cette majoration couvre toutes les dépenses, y compris les assurances, le fret, les droits de douane, le courtage, l'administration, la vente, l'entreposage et l'intérêt pour les achats effectués à l'aide de lettres de crédit irrévocables, ainsi que le profit.

De par sa nature, le marché canadien de la chaussure exige la présentation d'une grande variété de chaussures, surtout dans le secteur de la chaussure pour femmes où le facteur différence compte pour beaucoup aux yeux du consommateur. Le marché de la chaussure pour femmes est de plus en plus un marché qui exploite au maximum les possibilités offertes par les articles les plus demandés. Il fut un temps, il y avait deux saisons distinctes, le

printemps-été et l'automne-hiver, pour lesquelles on proposait des chaussures de styles et de couleurs différents. Or, le marché de la chaussure pour femmes met de moins en moins l'accent sur les saisons. Le marché de la chaussure pour femmes ne propose plus des chaussures d'hiver et des chaussures d'été, mais propose constamment des articles de mode nouveaux afin d'être en mesure d'offrir les produits différents que réclament les détaillants et la gamme de styles qu'exigent les consommateurs. Cette tendance est illustrée par la gamme variée de matériaux, de couleurs et de modèles que l'on trouve actuellement sur le marché de la chaussure pour femmes. Cependant, le caractère saisonnier de la chaussure étant moins important et les modèles offerts sur le marché étant beaucoup plus nombreux, les fabricants canadiens se trouvent dans une situation plus difficile, étant donné qu'ils doivent proposer des styles différents et réduire la production de chaque modèle de chaussure. Il est possible que les fabricants canadiens limitent leur production aux modèles plus discrets, étant donné qu'ils ne peuvent vendre des volumes suffisants des articles plus à la mode, en raison de la petite taille du marché canadien.

Il y a quatre types fondamentaux de détaillants de chaussures. Le premier comprend les magasins à rayons comme Eaton, La Baie, Woolco, Simpsons-Sears et K-Mart qui sont implantés partout au pays et dont la vente de chaussures ne représente qu'une partie de l'ensemble de leurs opérations. Le deuxième comprend les chaînes de magasins de chaussures comme Bata, Kinney, Bally, Aggies, Maher, Yellow Stores et Trans-Canada. Ces chaînes fonctionnent soit à l'échelle nationale, soit à l'échelle régionale. La caractéristique dominante de ces magasins est d'accorder de plus en plus d'importance à la diversification des produits en fonction du style, du prix et de la qualité. Le troisième groupe comprend les détaillants de chaussures indépendants. Leurs exigences sont pratiquement les mêmes que celles des chaînes de magasins de chaussures, sauf que leur volume d'achats est plus faible. Le quatrième groupe, les magasins "autres", comprend les magasins de vêtements, d'articles de sport, d'ameublement et d'articles d'hiver qui vendent également des chaussures.

Saisons de vente et modalités de commande

Bien que les saisons de vente soient moins définies qu'auparavant, la production canadienne reste en grande partie axée sur ces saisons. Les chaussures de printemps et d'été sont produites au cours de la dernière partie de l'année civile alors que les chaussures d'automne et d'hiver sont produites au cours du printemps et de l'été. Les fabricants nationaux acceptent des commandes de 1 000 paires et peuvent livrer au bout de trois semaines seulement. En fait, certains fabricants acceptent les renouvellements de commandes portant sur 12 paires seulement.

En revanche, les exportateurs exigent généralement des commandes minimales de 10 000 paires livrables quatre à six mois plus tard et les renouvellements de commandes sont rares ou même inexistants. Étant donné que

le délai de livraison des importations est plus long que celui des expéditions nationales, les détaillants passent leurs commandes pour les importations plus tôt. Les importations de chaussures d'été et de printemps arrivent au Canada au cours des trois ou quatre premiers mois de l'année et les chaussures d'automne et d'hiver à la fin de l'été et au début de l'automne. Dans le cas des détaillants qui importent directement, un bon nombre attendent pour commander des chaussures de fabrication nationale d'avoir vu les modèles présentés dans les salons européens de la chaussure. En plus de passer leurs commandes de chaussures de fabrication nationale plus tard que les commandes auprès des importateurs, les détaillants ne passent souvent que de petites commandes initiales chez les fabricants canadiens, sachant que les stocks peuvent être renouvelés. Cette pratique se répercute sans doute sur les coûts de production et crée un déséquilibre financier et des problèmes de planification chez les fabricants. Les détaillants qui retardent leurs commandes, la création constante de styles nouveaux et la fréquence des renouvellements de commandes sont à l'origine de l'augmentation des coûts de production et de stockage et contribuent généralement à diminuer la capacité des fabricants nationaux à établir des échéanciers de production.

Majorations et baisses de prix

Les détaillants imposent habituellement une majoration plus élevée sur les importations (entre 100 et 300 p. 100) que sur les ventes de produits canadiens (de 100 à 120 p. 100). Si les produits importés ne se vendent pas bien, les détaillants risquent des pertes beaucoup plus importantes. Les chaussures importées ont donc beaucoup plus de chance de faire l'objet de rabais que les chaussures fabriquées au pays.

Répartition des ventes au détail

Comme l'indique l'Annexe, Tableau C-9, ce sont les grands magasins à rayons et les chaînes de magasins qui accaparent de plus en plus le secteur de la vente au détail, puisqu'ils ont réalisé plus de 63 p. 100 de l'ensemble des ventes en 1984. Depuis 1979, la part de marché détenue par les magasins à rayons et, dans une certaine mesure, les détaillants indépendants, a diminué au profit des chaînes de magasins.

Le secteur du commerce au détail est caractérisé par un degré relativement élevé de concentration. Un certain nombre de magasins à rayons et de chaînes de magasins de chaussures appartiennent à la même société. Si l'on tient compte de ces liens de dépendance, les quatre principaux détaillants occupent près de 30 p. 100 de l'ensemble du commerce de détail de la chaussure. Les dix plus importants détaillants représentent, quant à eux, près de 40 p. 100 de l'ensemble des ventes de chaussures.

La plupart des magasins à rayons et des chaînes de magasins semblent éprouver peu de difficulté à obtenir un volume suffisant de chaussures. Étant donné qu'ils ont toujours importé directement, on leur a accordé des quotas en

1977. S'ils venaient à dépasser ces limites, ils leur restaient suffisamment de ressources pour acheter des chaussures supplémentaires auprès des importateurs. Ce sont les consommateurs qui ont supporté les frais, sous forme d'augmentations de prix, des coûts résultant de ces transactions. Ces gros acheteurs pouvaient aussi obtenir tous les produits nationaux qu'ils désiraient sans avoir à subir de délais déraisonnables.

D'autre part, puisque bon nombre de magasins indépendants s'approvisionnaient auprès des importateurs, on ne leur avait pas accordé de quota propre. Par conséquent, ils ont dû concurrencer les grandes organisations à la fois sur le terrain des chaussures importées et des chaussures nationales et, dans ces circonstances, leur taille relativement petite les a désavantagés. Ils n'ont donc pas toujours été en mesure d'acheter la variété de chaussures dont ils avaient besoin pour garder leur place sur le marché. Il semble également que la méthode d'attribution des quotas a favorisé les gros détaillants, aux dépens des magasins indépendants. Cette situation est particulièrement évidente si l'on tient compte du facteur de rareté. En effet, les détaillants bénéficiant de quotas ont profité de cette restriction de l'approvisionnement dans la mesure où la rareté des produits créée par le contingentement a entraîné une augmentation des prix de vente des chaussures au détail.

RÉSUMÉ

La croissance du marché de la chaussure a beaucoup ralenti au cours des années 1980, principalement en raison de la diminution des revenus et du déclin de la croissance démographique. Le seul secteur qui a obtenu de bons résultats est le marché des chaussures spéciales, secteur où les producteurs canadiens ne sont pas d'importants fournisseurs. Dans tous les secteurs du marché, les fluctuations du taux de change a rendu les importations plus compétitives, malgré la protection offerte par le contingentement.

Le marché de la chaussure pour hommes et garçons continue d'être dominé par la production nationale. Après avoir accusé quelques signes de déclin, la part de marché détenue par l'industrie semble s'être stabilisée depuis 1981. Dans le secteur des chaussures pour hommes et garçons, la pénétration des importations a été limitée par le fait que les consommateurs achètent surtout des chaussures en cuir au prix élevé et qu'ils accordent plus d'importance à la qualité qu'au style.

En revanche, les consommatrices ont tendance à suivre la mode de plus près et à accepter plus volontiers d'acheter des chaussures autres qu'en cuir. Ces deux facteurs ont contribué à augmenter le niveau de pénétration des importations sur le marché des chaussures pour femmes. Néanmoins, les fabricants nationaux sont restés compétitifs sur le marché de la chaussure pour femmes à prix moyen où les chaussures sont vendues en fonction du confort qu'elles procurent, plutôt qu'en fonction de leur style. (Les chaussures

Naturalizer en sont un exemple.) Dans les secteurs où le style ou le prix constitue un facteur important, les fabricants canadiens ont dû faire face à une concurrence féroce de la part des importations.

À première vue, le marché de la chaussure pour enfants et bébés devrait bénéficier du "baby boom" miniature provoqué par les femmes de la génération d'après-guerre qui sont désormais en âge d'avoir des enfants. Cependant, l'attrait des "chaussures de sport" bon marché semble avoir plus que compensé ces facteurs démographiques favorables. En effet, même dans le secteur des chaussures pour enfants et bébés, les consommateurs semblent avoir abandonné les chaussures en cuir au profit des chaussures fabriquées à partir d'autres matériaux. Cette tendance a contribué à affaiblir plus encore la compétitivité des fabricants nationaux qui sont encore principalement des producteurs de chaussures en cuir.

Après avoir connu un déclin cyclique en 1982, le marché de la pantoufle et de la chaussure d'intérieur a amorcé une saine reprise. Les fabricants nationaux semblent être compétitifs sur ce marché, en particulier dans le secteur des pantoufles en cuir au prix de vente élevé.

Depuis quelques années, le marché de la chaussure spéciale est en expansion, en partie aux dépens des quatre autres secteurs. À cause de leur structure de coûts élevés, les fabricants nationaux n'ont pu soutenir la concurrence, sur le marché des chaussures spéciales, que dans la gamme des produits à prix élevés. Il se peut que l'utilisation d'empeignes importées, assemblées par collage, dans la fabrication des chaussures de sport ouvre des perspectives nouvelles à l'industrie nationale. Les chaussures de sport et les patins ont bénéficié de l'intérêt des Canadiens pour l'exercice physique. Cependant, alors que le marché de la chaussure de sport ou de style "sport" est en expansion, la demande en matière de patins est en régression. Néanmoins, à l'opposé de ce qui se passe pour la chaussure de sport, le marché du patin est dominé par la production nationale. De plus, l'industrie canadienne qui est reconnue comme chef de file mondial de la production de patins, a réussi à exporter d'importants volumes de patins aux États-Unis et dans les autres pays où l'on pratique le hockey sur glace.

Comme dans le cas des patins, les fabricants nationaux de bottes d'hiver ont réussi à proposer des articles confortables qui résistent bien aux conditions climatiques canadiennes. On peut se procurer des bottes importées à meilleur marché, mais les produits canadiens sont généralement reconnus comme supérieurs et dominent par conséquent le marché, malgré leur prix plus élevé. De même, le marché de la chaussure de travail est en grande partie approvisionné par les fabricants nationaux, d'une part, en raison de l'excellente qualité des produits canadiens et, d'autre part, parce que l'obligation d'obtenir l'approbation de l'ACNOR pour ces chaussures, constitue une barrière non tarifaire pour les importations.

L'évolution récente de la structure du marché de détail s'est avérée défavorable aux fournisseurs nationaux. Le raccourcissement du délai de livraison ainsi que la création permanente de styles nouveaux et la fréquence des renouvellements de commandes ont contribué à augmenter les coûts de production et de stockage. À leur tour, ces facteurs ont contribué à augmenter les problèmes de coûts et d'échéanciers qui se posent aux producteurs. Il se peut d'autre part que les producteurs nationaux aient également souffert de l'augmentation de la concentration au niveau du commerce de détail, particulièrement dans les chaînes de magasins. Ces dernières ont bénéficié de quotas importants, ce qui leur a permis d'augmenter leurs importations afin d'occuper une place plus grande sur le marché et d'améliorer leur marge bénéficiaire. Cette expansion des chaînes s'est faite aux dépens des magasins de chaussures indépendants qui soutiennent généralement l'industrie nationale. Il semble donc que l'évolution de la situation du commerce de gros et du commerce de détail a facilité la pénétration des importations sur le marché canadien.

TABLEAUX DE L'ANNEXE

TABLEAU C-1 - Marché canadien apparent de la chaussure

TABLEAU C-2 - Marché canadien apparent de la chaussure - à l'exclusion des chaussures spéciales

TABLEAU C-3 - Répartition des expéditions nationales, 1979 à 1984
Répartition du volume total du marché de la chaussure, 1979 à 1984

TABLEAU C-4 - Marché canadien apparent de la chaussure pour hommes et garçons

TABLEAU C-5 - Marché canadien apparent de la chaussure pour femmes et fillettes

TABLEAU C-6 - Marché canadien apparent de la chaussure pour enfants et bébés

TABLEAU C-7 - Marché canadien apparent de la pantoufle et de la chaussure d'intérieur

TABLEAU C-8 - Marché canadien apparent de la chaussure spéciale

TABLEAU C-9 - Ventes au détail de chaussures

TABLEAU C-10 - Indices de prix de vente dans l'industrie, 1980 à 1984

TABLEAU C-11 - Indices de prix de vente des importations, 1980 à 1984

ANNEXE, TABLEAU C-1

MARCHÉ CANADIEN APPARENT DE LA CHAUSSURE

Nombre de paires

	Expéditions nationales (Sans les exportations)	Importations	Marché[1]
1971	43 582 690	41 342 225	84 924 915
Part du marché %	51	49	
1972	43 184 159	43 832 205	87 016 364
Part du marché %	50	50	
1973	41 256 991	39 749 599	81 006 590
Part du marché %	51	49	
1974	41 583 311	41 860 111	83 443 422
Part du marché %	50	50	
1975	38 607 324	36 826 769	75 434 093
Part du marché %	51	49	
1976	38 433 441	47 775 931	86 209 372
Part du marché %	45	55	
1977	33 253 714	46 253 104	79 506 818
Part du marché %	42	58	
1978	34 025 980	44 681 587	78 707 567
Part du marché %	43	57	
1979	36 378 005	41 488 011	77 866 016
Part du marché %	47	53	
1980	33 609 752	43 199 701	76 809 453
Part du marché %	44	56	
1981	34 158 248	52 027 820	86 186 068
Part du marché %	40	60	
1982	29 862 086	47 767 754	77 629 840
Part du marché %	38	62	
1983	30 524 518	50 850 710	81 375 228
Part du marché %	38	62	
1984[2]	33 256 713	52 911 631	86 168 344
Part du marché %	39	61	

1. Pour les besoins du calcul des chiffres du marché, on suppose que les expéditions nationales et les importations sont écoulées immédiatement sur le marché, c'est-à-dire qu'elles ne sont stockées ni chez le grossiste, ni chez le détaillant.

2. Le Tribunal a évalué les expéditions nationales de 1984.

Source : Cats 33-203, 33-206, 33-207, 65-007, 65-203, 65-004 de Statistique Canada.

ANNEXE, TABLEAU C-2

MARCHÉ CANADIEN APPARENT DE LA CHAUSSURE - À L'EXCLUSION DES CHAUSSURES SPÉCIALES

Nombre de paires

	Expéditions nationales (Sans les exportations)	Importations	Marché[1]
1971	39 305 075	24 822 309	64 127 384
Part du marché %	61	39	
1972	38 782 342	25 238 335	64 020 677
Part du marché %	61	39	
1973	35 518 351	23 394 859	58 913 210
Part du marché %	60	40	
1974	36 805 529	26 089 872	62 895 401
Part du marché %	59	41	
1975	35 203 936	23 333 384	58 537 320
Part du marché %	60	40	
1976	35 611 519	33 363 187	68 974 706
Part du marché %	52	48	
1977	31 321 423	31 138 640	62 460 063
Part du marché %	50	50	
1978	32 847 474	29 473 106	62 320 580
Part du marché %	53	47	
1979	32 883 836	27 742 673	60 626 509
Part du marché %	54	46	
1980	30 934 060	25 852 463	56 786 523
Part du marché %	54	46	
1981	31 687 577	30 159 660	61 847 237
Part du marché %	51	49	
1982	27 860 711	29 633 058	57 493 769
Part du marché %	48	52	
1983	29 232 576	30 185 940	59 418 516
Part du marché %	49	51	
1984[2]	32 051 255	31 818 129	63 869 384
Part du marché %	50	50	

1. Pour les besoins du calcul des chiffres du marché, on suppose que les expéditions nationales et les importations sont écoulées immédiatement sur le marché, c'est-à-dire qu'elles ne sont stockées ni chez le grossiste, ni chez le détaillant.

2. Le Tribunal a évalué les expéditions nationales de 1984.

Source : Cats 33-203, 33-206, 33-207, 65-007, 65-203, 65-004 de Statistique Canada.

ANNEXE, TABLEAU C-3

RÉPARTITION DES EXPÉDITIONS NATIONALES, 1979 À 1984[1]

Pourcentage, Nombre de paires

	1979	1980	1981	1982	1983	1984[2]
Hommes/garçons	31	30	29	29	27	29
Femmes/fillettes	44	46	47	48	53	49
Enfants/bébés	6	6	6	4	3	3
Pantoufles/chaussures d'intérieur	9	10	11	12	12	15
Chaussures spéciales	10	8	7	7	4	4
	100	100	100	100	100	100

1. Pour les besoins du calcul des chiffres du marché, on suppose que les expéditions nationales et les importations sont écoulées immédiatement sur le marché, c'est-à-dire qu'elles ne sont stockées ni chez le grossiste, ni chez le détaillant.

2. Le Tribunal a évalué les expéditions nationales de 1984.

Source : Calculé d'après les tableaux C-1, C-4, C-5, C-6, C-7 et C-8.

RÉPARTITION DU VOLUME TOTAL DU MARCHÉ DE LA CHAUSSURE, 1979 À 1984[1]

Pourcentage, Nombre de paires

	1979	1980	1981	1982	1983	1984[2]
Hommes/garçons	19	19	18	18	17	18
Femmes/fillettes	39	39	39	41	41	41
Enfants/bébés	5	5	5	5	4	5
Pantoufles/chaussures d'intérieur	11	11	11	10	10	11
Chaussures spéciales	26	26	27	26	27	26
	100	100	100	100	100	100

1. Pour les besoins du calcul des chiffres du marché, on suppose que les expéditions nationales et les importations sont écoulées immédiatement sur le marché, c'est-à-dire qu'elles ne sont stockées ni chez le grossiste, ni chez le détaillant.

2. Le Tribunal a évalué les expéditions nationales de 1984.

Source : Calculé d'après les tableaux C-1, C-4, C-5, C-6, C-7 et C-8.

ANNEXE, TABLEAU C-4

MARCHÉ CANADIEN APPARENT DE LA CHAUSSURE POUR HOMMES ET GARÇONS

Nombre de paires

	Expéditions nationales (Sans les exportations)	Importations	Marché[1]
1971	10 641 591	4 567 279	15 208 870
Part du marché %	70	30	
1972	10 614 470	4 902 860	15 517 330
Part du marché %	68	32	
1973	11 095 420	5 057 442	16 152 862
Part du marché %	69	31	
1974	12 685 755	6 310 463	18 996 218
Part du marché %	67	33	
1975	12 157 673	5 982 218	18 139 891
Part du marché %	67	33	
1976	12 829 891	7 261 552	20 091 443
Part du marché %	64	36	
1977	11 673 643	6 674 972	18 348 615
Part du marché %	64	36	
1978	11 911 566	5 481 772	17 393 338
Part du marché %	68	32	
1979	11 418 055	4 406 184	15 824 239
Part du marché %	72	28	
1980	10 140 481	4 585 830	14 276 311
Part du marché %	69	31	
1981	9 864 366	5 719 281	15 583 647
Part du marché %	63	37	
1982	8 528 998	5 472 168	14 001 166
Part du marché %	61	39	
1983	8 350 324	5 864 703	14 215 027
Part du marché %	59	41	
1984[2]	9 581 763	6 187 992	15 769 755
Part du marché %	61	39	

1. Pour les besoins du calcul des chiffres du marché, on suppose que les expéditions nationales et les importations sont écoulées immédiatement sur le marché, c'est-à-dire qu'elles ne sont stockées ni chez le grossiste, ni chez le détaillant.

2. Le Tribunal a évalué les expéditions nationales de 1984.

Source : Cats 33-203, 33-206, 33-207, 65-007, 65-203, 65-004 de Statistique Canada.

ANNEXE, TABLEAU C-5

MARCHÉ CANADIEN APPARENT DE LA CHAUSSURE POUR FEMMES ET FILLETTES

Nombre de paires

	Expéditions nationales (Sans les exportations)	Importations	Marché[1]
1971	20 642 204	11 728 362	32 370 566
Part du marché %	64	36	
1972	18 517 011	12 329 672	30 846 683
Part du marché %	60	40	
1973	16 751 581	10 577 916	27 329 497
Part du marché %	61	39	
1974	17 060 404	11 477 839	28 538 243
Part du marché %	60	40	
1975	15 529 149	11 005 004	26 534 153
Part du marché %	59	41	
1976	15 072 901	15 382 659	30 455 560
Part du marché %	49	51	
1977	14 473 816	14 377 319	28 851 135
Part du marché %	50	50	
1978	15 133 189	15 491 840	30 625 029
Part du marché %	49	51	
1979	15 903 912	14 980 945	30 884 857
Part du marché %	51	49	
1980	15 535 871	14 451 136	29 987 007
Part du marché %	52	48	
1981	16 271 173	17 033 793	33 304 966
Part du marché %	49	51	
1982	14 404 633	17 051 021	31 455 654
Part du marché %	46	54	
1983	16 239 122	17 027 863	33 266 985
Part du marché %	49	51	
1984[2]	16 437 218	18 568 765	35 005 983
Part du marché %	47	53	

1. Pour les besoins du calcul des chiffres du marché, on suppose que les expéditions nationales et les importations sont écoulées immédiatement sur le marché, c'est-à-dire qu'elles ne sont stockées ni chez le grossiste, ni chez le détaillant.

2. Le Tribunal a évalué les expéditions nationales de 1984.

Source : Cats 33-203, 33-206, 33-207, 65-007, 65-203, 65-004 de Statistique Canada.

ANNEXE, TABLEAU C-6

MARCHÉ CANADIEN APPARENT DE LA CHAUSSURE POUR ENFANTS ET BÉBÉS

Nombre de paires

	Expéditions nationales (Sans les exportations)	Importations	Marché[1]
1971	2 901 000	1 971 003	4 872 003
Part du marché %	60	40	
1972	3 077 000	2 310 478	5 387 478
Part du marché %	57	43	
1973	2 683 418	1 593 493	4 276 911
Part du marché %	63	37	
1974	2 589 687	2 219 078	4 808 765
Part du marché %	54	46	
1975	2 457 660	1 813 949	4 271 609
Part du marché %	58	42	
1976	2 485 624	3 046 887	5 532 511
Part du marché %	45	55	
1977	2 119 966	2 843 600	4 963 566
Part du marché %	43	57	
1978	2 398 244	2 662 836	5 061 080
Part du marché %	47	53	
1979	2 231 013	2 756 587	4 987 600
Part du marché %	45	55	
1980	1 789 025	1 997 365	3 786 390
Part du marché %	47	53	
1981	1 671 350	2 385 730	4 057 080
Part du marché %	41	59	
1982	1 231 085	2 709 437	3 940 522
Part du marché %	31	69	
1983	1 033 265	2 368 669	3 401 934
Part du marché %	30	70	
1984[2]	1 162 536	2 824 577	3 987 113
Part du marché %	29	71	

1. Pour les besoins du calcul des chiffres du marché, on suppose que les expéditions nationales et les importations sont écoulées immédiatement sur le marché, c'est-à-dire qu'elles ne sont stockées ni chez le grossiste, ni chez le détaillant.

2. Le Tribunal a évalué les expéditions nationales de 1984.

Source : Cats 33-203, 33-206, 33-207, 65-007, 65-203, 65-004 de Statistique Canada.

ANNEXE, TABLEAU C-7

MARCHÉ CANADIEN APPARENT DE LA PANTOUFLE ET DE LA CHAUSSURE D'INTÉRIEUR

Nombre de paires

	Expéditions nationales (Sans les exportations)	Importations	Marché[1]
1971	5 120 280	6 555 665	11 675 945
Part du marché %	44	56	
1972	6 573 861	5 695 325	12 269 186
Part du marché %	54	46	
1973	4 987 932	6 166 008	11 153 940
Part du marché %	45	55	
1974	4 469 683	6 082 492	10 552 175
Part du marché %	42	58	
1975	5 059 454	4 532 213	9 591 667
Part du marché %	53	47	
1976	5 223 103	7 672 089	12 895 192
Part du marché %	41	59	
1977	3 053 998	7 242 749	10 296 747
Part du marché %	30	70	
1978	3 404 475	5 836 658	9 241 133
Part du marché %	37	63	
1979	3 330 856	5 598 957	8 929 813
Part du marché %	37	63	
1980	3 468 683	4 818 132	8 286 815
Part du marché %	42	58	
1981	3 880 688	5 020 856	8 901 544
Part du marché %	44	56	
1982	3 695 995	4 400 432	8 096 427
Part du marché %	46	54	
1983	3 609 865	4 924 705	8 534 570
Part du marché %	42	58	
1984[2]	4 869 738	4 236 795	9 106 533
Part du marché %	53	47	

1. Pour les besoins du calcul des chiffres du marché, on suppose que les expéditions nationales et les importations sont écoulées immédiatement sur le marché, c'est-à-dire qu'elles ne sont stockées ni chez le grossiste, ni chez le détaillant.

2. Le Tribunal a évalué les expéditions nationales de 1984.

Source : Cats 33-203, 33-206, 33-207, 65-007, 65-203, 65-004 de Statistique Canada.

ANNEXE, TABLEAU C-8

MARCHÉ CANADIEN APPARENT DE LA CHAUSSURE SPÉCIALE

Nombre de paires

	Expéditions nationales (Sans les exportations)	Importations	Marché[1]
1971	4 277 615	16 519 916	20 797 531
Part du marché %	21	79	
1972	4 401 817	18 593 870	22 995 687
Part du marché %	19	81	
1973	5 738 640	16 354 740	22 093 380
Part du marché %	26	74	
1974	4 777 782	15 770 239	20 548 021
Part du marché %	23	77	
1975	3 403 388	13 493 385	16 896 773
Part du marché %	20	80	
1976	2 821 922	14 412 744	17 234 666
Part du marché %	16	84	
1977	1 932 291	15 114 464	17 046 755
Part du marché %	11	89	
1978	1 178 506	15 208 481	16 386 987
Part du marché %	7	93	
1979	3 494 169	13 745 338	17 239 507
Part du marché %	20	80	
1980	2 675 692	17 347 238	20 022 930
Part du marché %	13	87	
1981	2 470 671	21 868 160	24 338 831
Part du marché %	10	90	
1982	2 001 375	18 134 696	20 136 071
Part du marché %	10	90	
1983	1 291 942	20 664 770	21 956 712
Part du marché %	6	94	
1984[2]	1 205 458	21 093 502	22 298 960
Part du marché %	5	95	

1. Pour les besoins du calcul des chiffres du marché, on suppose que les expéditions nationales et les importations sont écoulées immédiatement sur le marché, c'est-à-dire qu'elles ne sont stockées ni chez le grossiste, ni chez le détaillant.

2. Le Tribunal a évalué les expéditions nationales de 1984.

Source : Cats 33-203, 33-206, 33-207, 65-007, 65-203, 65-004 de Statistique Canada.

ANNEXE, TABLEAU C-9

VENTES AU DÉTAIL DE CHAUSSURES

En milliers de dollars

	Magasins à rayons	Chaînes de magasins[1]	Magasins indépendants[2]	Autres[3]	Total
1976	274 882	314 557	225 838	205 704	1 020 981
%	27	31	22	20	100
1977	289 653	346 201	253 130	221 599	1 110 583
%	26	31	23	20	100
1978	323 060	430 866	245 182	246 147	1 245 255
%	26	35	20	20	100
1979	380 998	506 038	260 633	285 691	1 433 360
%	27	35	18	20	100
1980	419 959	568 815	289 650	324 555	1 602 979
%	26	35	18	20	100
1981	452 738	656 034	324 287	360 603	1 793 662
%	25	37	18	20	100
1982	450 230	691 990	325 605	370 754	1 838 579
%	24	38	18	20	100
1983	474 236	774 501	340 711	388 738	1 978 186
%	24	39	17	20	100
1984	497 690	811 598	344 587	413 587	2 067 462
%	24	39	17	20	100

1. Exploite quatre magasins ou plus.
2. Exploite moins de quatre magasins.
3. Estimations du Tribunal portant sur les magasins de vêtements, d'ameublement, d'articles de sport et d'articles divers qui vendent également des chaussures.

Source : Cats 63-002, 63-005, 63-210 de Statistique Canada et estimations du Tribunal.

ANNEXE, TABLEAU C-10

INDICES DE PRIX DE VENTE DANS L'INDUSTRIE, 1980 À 1984

1971=100

	1980	1981	1982	1983	1984
Total industries manufacturières	247,2	272,4	288,8	298,8	310,9
Total chaussures autres qu'en caoutchouc	229,0	247,5	258,4	261,9	273,4
Chaussures pour hommes/ garçons	251,3	270,9	275,6	270,9	288,0
Bottes pour hommes, chaussures d'usage courant	258,3	280,1	288,9	294,5	308,8
Chaussures pour hommes, de toilette, tout-aller	254,6	275,0	279,5	273,0	291,8
Chaussures pour garçons, de toilette, tout-aller	207,3	215,7	216,8	218,6	220,5
Chaussures pour femmes/ fillettes	220,7	238,6	253,7	261,8	271,0
Chaussures pour femmes, de toilette, tout-aller	219,0	236,7	252,0	259,3	268,0
Chaussures pour fillettes, de toilette, tout-aller	236,0	256,0	269,2	284,0	297,5

Source : Cat. 62-011 de Statistique Canada.

ANNEXE, TABLEAU C-11

INDICES DE PRIX DE VENTE DES IMPORTATIONS, 1980 À 1984

1971=100

	1980	1981	1982	1983	1984
Tous les secteurs	363,4	370,3	380,5	415,6	434,2
Homme et garçons	328,4	311,9	308,5	295,6	292,8
Femmes et fillettes	328,8	329,9	321,7	368,9	408,4
Enfants et bébés	244,6	222,9	231,7	252,0	246,4

Remarque : Les indices sont calculés à partir du prix de vente f.à.b. pays d'exportation.

Source : Basées sur les données d'importations de Statistique Canada, pondérées selon les importations par marchandise de 1971. Les données ont été ajustées pour éliminer les majorations aux fins des droits.

BIBLIOGRAPHIE

United States International Trade Commission, Non-Rubber Footwear, (Report Under Section 201 of the Trade Act), juillet 1984.

Craig Campbell, Consommation et Corporations Canada, The Price Effect of Canada's Import Quotas For Footwear: An Econometric Investigation, janvier 1984.

....., The Price Effect Of Canada's Import Quotas For Footwear: An Econometric Investigation, janvier 1984.

Glen P. Jenkins, The North-South Institute, Costs And Consequences Of The New Protectionism, The Case Of Canada's Clothing Sector, juillet 1980.

Neil Buhne, The Norman Patterson School of International Affairs, Carleton University, The Political Economy Of The New Protectionism: The Canadian Footwear Industry, (Essai non publié rédigé pour l'obtention de la licence), mars 1984.

Maclean Hunter, The Directory Of Retail Chains In Canada, 1984.

Royal Commission on the Economic Union and Development Prospects for Canada, A Progress Report, 1984.

Brief To The Royal Commission On The Economic Union And Development Prospects For Canada From The Canadian Industrial Renewal Board, octobre 1983.

John Quinn, University of Western Ontario and M.J. Trebilcock, University of Toronto, Compensation, Transition Costs and Regulatory Change, Economic Council of Canada, février 1981.

John R. Baldwin, Paul K. Gorecki et John S. McVey, Imports, Secondary Output, Price-Cost Margins And Measure Of Concentration: Evidence For Canada, 1979, Economic Council of Canada, mai 1984.

Graham Glenday, G.P. Jenkins, "Industrial Dislocation and the Private Cost of Labour Adjustment", Contemporary Policy Issues, janvier 1984.

Ministère de l'Industrie et du Commerce, A Report On The Labour Force Tracking Project/Costs Of Labour Adjustment Study, mars 1979.

....., The Costs And Benefits Of Special Trade Protection In The Clothing Sector, août 1980.

Ministère de l'Expansion industrielle régionale, Unpublished Report On The Footwear Industry, 1984.

....., Sector Profile of the Canadian Non-Rubber Footwear Industry, mai 1984.

....., Service Industries Branch, Retail Footwear Statistical Review, octobre 1984.

....., Leisure Products Division, A Profile of the Canadian Ice Hockey and Skating Equipment Industry, mai 1984.

Ashish Lall, The Welfare Effects of Protection in the Footwear Industry In Canada, Carleton University (document non publié), 1985.

....., Challenges and Choices, avril 1984.

Clarkson Gordon, An Analysis Of The Profitability And Financial Structure of The Canadian Footwear Manufacturing Industry 1980-83 For The Canadian Import Tribunal, décembre 1984.

Tim Hazeldine, Labour Market Development Task Force Technical Studies series, Technical Study 16, The Costs Of Protecting Jobs In 100 Canadian Manufacturing Industries, juillet 1981.

Footwear Industries of America and J.B. Kaplan and Company, Inc., Survey of The State Of The Art In Footwear Manufacturing and Identification of Priorities And Mechanism To Accelerate The Development And Application of Advance Technology In The U.S. Footwear Manufacturing Industry, 1er volume de 2, avril 1983.

Footwear Industries of America and Amalgamated Clothing and Textile Workers Union and United Food and Commercial Workers International Union, Petition For Relief From Imports of Non-rubber Footwear under section 201 of the Trade Act of 1974.

J.G. Butlin, "New Technology - Path to the Future", American Shoemaking, le 16 avril 1984.

....., "Technology Conference Review", American Shoemaking, le 26 novembre 1984.

FIA-SATRA, Footwear Technology Centre, juin 1984.

SATRA, World Footwear Markets, 1984, 1983.

....., World Footwear Review, 1980.

World Bank Staff Working Paper No. 430, Output And Employment Changes in a "Trade Sensitive" Sector: Adjustment In The U.S. Footwear Industry, Washington, D.C. octobre, 1980.

World Bank Staff Working Paper No. 429 (Revised), Effects of Non-Tariff Barriers To Trade On Prices, Employment, And Imports: The Case Of The Swedish Textile And Clothing Industry, Washington, D.C., décembre 1980.

World Bank Staff Working Papers Number 569, Economics And The Politics Of Protection Some Case Studies Of Industries, Washington, D.C., juillet 1983.

World Bank Staff Working Paper Number 629, Exports of Capital Goods and Related Services from the Republic of Korea, Washington, D.C., 1981.

John R. Baldwin, Paul K. Gorecki, J. McVey and J. Crysdale, Trade, Tariffs and Relative Plant Scale In Canadian Manufacturing Industries: 1970-79, Economic Council of Canada, mai 1983.

....., The Relationship Between Plant Scale And Product Diversity In Canadian Manufacturing Industries, Economic Council of Canada, août 1983.

....., Trade, Tariffs, Product Diversity And Length Of Production Run In Canadian Manufacturing Industries: 1970-79, Economic Council of Canada, novembre 1983.

John R. Baldwin, P. Gorecki, J. McVey and J. Crysdale, Entry And Exit To The Canadian Manufacturing Sector: 1970-79, Economic Council of Canada, février 1983.

West, E.C. Canada - U.S. Price and Productivity Differences in Manufacturing Industries 1963, Economic Council of Canada, 1971.

Office canadien pour un renouveau industriel, Mémoire soumis au Tribunal antidumping, novembre 1984.

Commission de l'Emploi et de l'Immigration du Canada, Strategic Policy and Planning, Cost of Dislocation: An Investigation Into The Nature And Magnitude Of Labour Adjustment Problems In The Canadian Footwear Industry, by Jahangir Alain, février 1985.

Footwear Industries of America, Footwear Technology Conference, Encounters With The Future, Philadelphie, 1984.

Lecture to Australian and New Zealand Shoe Industries, The Future Challenge, février 1984.

Creative Concepts, Inc., 1984 Shoe Store Operational Study, St-Louis (Missouri).

Harris, R., Applied General Equilibrium Analysis of Small Open Economies with Scale Economies and Imperfect Competition, Queens University Discussion Paper No. 524, avril 1983.

Boadway R. and Treddenick J., "A General Equilibrium Computation of the Effects of the Canadian Tariff Structure", Canadian Journal of Economics 1978 p. 425-446.

The Standing Senate Committee on Foreign Affairs
Canada - U.S. Relations Vol. III Canada's Trade Relations with the United States.

Eastman, H.C. and Stykolt, S., The Tariff and Competition in Canada, MacMillan C., Toronto 1967.

English, H.E., Industrial Structure in Canada's International Competition Position, Montréal 1964.

Wonnacott, P. and Wonnacott, R.J., Free Trade Between the United States and Canada, Harvard University Press 1967.

Harris, R. and Cox, D., Trade, Industrial Policy and Canadian Manufacturing, Ontario Economic Council, 1984.

L'Institut de recherches politiques, A Quantitative Assessment of The Costs and Benefits of The Footwear Import Quota, 1985.

OECD, Indicateurs de l'activité industrielle, Section I à IV Paris, 1979 à 1984.

....., Données sur la structure industrielle, 1982. Paris 1984.

Moyenne mensuelle des taux de change de la Banque du Canada.

USITC Publ. 1388, May 1983, U.S. International Trade Commission, Washington D.C.

....., mai 1984.

....., Publ. 1520, April 1984, Selected Publications of the United States International Trade Commission.

U.S. Department of Commerce, U.S. Industrial Outlook 1984, 25th Annual Edition.

European Confederation of the Footwear Industry, Statistics 1982; 1983.

United Nations, Yearbook of International Trade Statistics 1981 and 1982.

....., Yearbook of Industrial Statistics 1981 edition Vol. 1 General Industrial Statistics.

....., Statistical Yearbook for Asia and the Pacific 1982.

....., Handbook of International Trade and Development Statistics, Supplement 1983 and 1984.

U.S. Government, Directorate of Intelligence, International Trade Annual Statistics Supplement.

Portis, Bernard, Reducing Labour Turnover in the Canadian Shoe Industry University of Western Ontario, 1975.

Bulletins sur les devises de Revenue Canada, Douanes et Accise.

Statistique Canada

Cat. No. 33-002	Statistiques de la chaussure
Cat. No. 33-202	Tanneries
Cat. No. 33-203	Fabriques de chaussures et fabricants de crépins pour chaussure
Cat. No. 33-207	Industrie du cuir
Cat. No. 61-213	Système des comptes nationaux, Produit intérieur brut par industrie
Cat. No. 61-214	Statistiques d'investissement : Aperçu des sous-industries manufacturières et certaines industries énergiques connexes
Cat. No. 65-007	Importations par marchandises
Cat. No. 65-203	Importations : commerce par marchandises
Cat. No. 72-002	Emploi, gains et durée de travail
Cat. No. 62-011	Indices de prix de l'industrie
Cat. No. 31-402	Organisation et concentration industrielles dans les industries manufacturières, minières et d'abattage
Cat. No. 14-201	Système de comptes nationaux, mesures de la productivité globale
Cat. No. 61-202	Système de comptes nationaux, produit national brut provincial par industrie
Cat. No. 61-516	Système de compete nationaux, produit national réel par industrie, 1961 à 1971 (1961=100)